

Produkt kredytowy wspierający termomodernizację budynków

Kontekst, stan obecny, opinie
i rekomendacje



Kraków, luty 2016

Publikacja została przygotowana dzięki finansowemu wsparciu European Climate Foundation



Zespół autorsko-redakcyjny

Andrzej Komański, Planck Sp. z o.o. – autor

Ryszard Sikorski, Planck Sp. z o.o. – autor

Marek Zaborowski, IeŚ – konsultacja merytoryczno-redakcyjna

Łukasz Pytliński, CEM – konsultacja merytoryczna

Piotr Siergiej – korekta

Publikacja Instytutu Ekonomii Środowiska – Inicjatywa Efektywna Polska, luty 2016



Wywiady pogłębione przygotowane i przeprowadzone przez zespół w składzie:

Andrzej Komański, Planck Sp. z o.o.

Ryszard Sikorski, Planck Sp. z o.o.

Marek Zaborowski, IeŚ

Łukasz Pytliński, CEM



Instytut Ekonomii Środowiska

ul. Felicjanek 10/6

31-104 Kraków

tel. 48 12 222 50 11

email: biuro@iee.org.pl

www.iee.org.pl

www.efektywnapolska.pl

PLANCK

Planck sp. z o.o.

ul. Czapińskiego 2/16

30-048 Kraków

tel. 48 12 422 03 83

email: planck@planck.pl

www.planck.pl



CEM Instytut Badań Opinii Publicznej

ul. Syrokomli 10

30-102 Kraków

tel. 48 12 637 54 38

email: biuro@cem.pl

www.cem.pl

Raport z przeprowadzonych badań jakościowych w celu pozyskania opinii instytucji finansowych i banków w zakresie optymalizacji efektywnych narzędzi systemowych dla wsparcia finansowania programów termomodernizacji budynków

Wstęp do raportu	2
I. Podsumowanie i rekomendacje	4
II. Wprowadzenie makroekonomiczne oraz kontekst rozwiązań europejskich	6
III. Informacje o badaniu	11
IV. Oferta produktów bankowych dla klientów indywidualnych a powszechne finansowanie termomodernizacji	13
V. Ocena atrakcyjności programów termomodernizacyjnych oraz gotowości banków do prac nad nowymi rozwiązaniami	17
VI. Ocena możliwości współpracy przy tworzeniu instrumentów termomodernizacji budynków	20
VII. Stanowisko i opinie banków na temat narzędzi wsparcia powszechnych programów finansowania termomodernizacji	22

Wstęp do raportu

Działając na zlecenie *Instytutu Ekonomii Środowiska w Krakowie*, a jednocześnie w ramach projektu realizowanego przez inicjatywę afiliowaną przy Komisji Europejskiej - *Energy Efficiency Financial Institutions Group* (dalej „EEFIG”) pragniemy zaprezentować Państwu raport stanowiący podsumowanie badań jakościowych zrealizowanych za pośrednictwem wywiadów pogłębionych prowadzonych z przedstawicielami reprezentatywnej grupy polskich banków. Badanie ukierunkowane było na identyfikację optymalnych mechanizmów stymulujących możliwy udział banków w programach finansowania inwestycji remontowych, w tym termomodernizacyjnych, klientów indywidualnych, osób fizycznych i gospodarstw domowych jak również podmiotów zraszających osoby fizyczne z szerokim wykorzystaniem środków publicznych oraz środków pomocowych Unii Europejskiej. Celem niniejszego Raportu jest przedstawienie wyników badań, zaprezentowanie opinii na temat występujących barier w finansowaniu inwestycji remontowych/termomodernizacyjnych, wskazanie czynników stymulujących i zaproponowanie rekomendacji służących rozwojowi rynku.

Działania Instytutu Ekonomii Środowiska mają charakter systemowy, zmierzają do stworzenia dedykowanego produktu bankowego o charakterze długoterminowym, przeznaczonego dla klientów indywidualnych posiadających tytuł własności nieruchomości wymagającej nakładów modernizacyjnych, którego konstrukcja i zasady funkcjonowania będą mogły obejmować, po spełnieniu - przez kredytobiorcę legitymującego się zdolnością do spłaty kredytu zgodnie z zasadami obowiązującymi w danym Banku - określonych warunków, mechanizm dopłat do oprocentowania kredytu ze środków publicznych, z ewentualnym rozszerzeniem struktury na opcję refundacji ze środków unijnych części kwoty udzielonego finansowania.

Korzyścią podstawową dla Banku, osiąganą dzięki wprowadzeniu do oferty nowego produktu, jest możliwość wykreowania znaczącego źródła dochodu oraz skutecznego pozyskania dynamicznie rosnących udziałów w rynku finansowania przedsięwzięć termomodernizacyjnych realizowanych przez osoby fizyczne, przede wszystkim przez właścicieli domów jednorodzinnych. Produktu, który z punktu widzenia banku miałby atrakcyjną cenę rynkową przy optymalnym, zdywersyfikowanym podmiotowo i zabezpieczonym wpisem hipotecznym na pierwszym miejscu, poziomie ryzyka kredytowego oraz przy efektywnej możliwości wykorzystania wszystkich kanałów dystrybucji. Z punktu widzenia potencjalnego klienta banku, produkt ma mieć najniższą możliwą cenę na rynku oraz zapewniać wysokie bezpieczeństwo relacji z instytucją finansową poprzez dofinansowanie kosztu odsetkowego jak również – po zadośćuczynieniu odrębnym warunkom – pośrednią refundację części nakładów poniesionych na przedsięwzięcie remontowe/termomodernizacyjne. Mając powyższą strukturę na uwadze kredyt remontowy/termomodernizacyjny ze wsparciem publicznym nie miałby konkurencyjnych produktów na rynku finansowym, tworząc także efektywną sposobność budowania wizerunku instytucji finansowej przyjaznej zasadom odpowiedzialności społecznej biznesu.

Raport powstał w ramach polskiej edycji europejskiej inicjatywy EEFIG (Energy Efficiency Financial Institutions Group), w której uczestniczy 140 międzynarodowych instytucji finansowych, w Polsce realizowanej przez Instytut Ekonomii Środowiska z Krakowa, Petera Sweatmana (współpracowni-

ka Komisji Europejskiej) oraz ekspertów z firm PLANCK i CEM. W ramach projektu finalizowane są prace nad narzędziami finansowymi mogącymi efektywnie katalizować rozwój rynku remontów i termomodernizacji dla budynków jednorodzinnych. Mamy świadomość, iż dla skutecznego wdrożenia mechanizmów pomocowych konieczne jest zaangażowanie sektora bankowego, dla którego z kolei stanowi to znakomitą okazję do wypracowania wspólnie z partnerami publicznymi oraz instytucjami Unii Europejskiej oferty, która odpowie na potrzeby sektora budownictwa jednorodzinne.

Badanie przeprowadzono w okresie październik–listopad 2015 r. w oparciu o przygotowany wcześniej zestaw pytań. Zaproszenia do uczestnictwa w badaniach ankietowych oraz w projekcie zakładającym współuczestnictwo w kreowaniu instrumentów wsparcia dla powszechnego finansowania produktów termomodernizacyjnych otrzymali przedstawiciele wszystkich największych instytucji finansowych działających w Polsce:

- Banku PeKaO S.A.;
- PKO Banku Polskiego S.A.;
- Alior Banku S.A.;
- Banku Gospodarstwa Krajowego;
- Banku Zachodniego WBK S.A.;
- BGŻ BNP Paribas S.A.;
- mBanku S.A.;
- Banku Ochrony Środowiska S.A.;
- FM Banku Polskiego Banku Przedsiębiorczości S.A.;
- Banku Pocztowego S.A.;
- Raiffeisen Polbank S.A.;
- Banku BPH S.A.;
- SGB Banku S.A.;
- Banku Polskiej Spółdzielczości S.A.;
- Krakowskiego Banku Spółdzielczego;

Podsumowanie prac oraz badań jakościowych przeprowadzonych z przedstawicielami instytucji finansowych zostało dokonane podczas spotkania w Warszawie w dniu 17 grudnia 2015 roku z udziałem przedstawicieli polskich banków, instytucji otoczenia gospodarczego, organizacji działających w sferze promowania efektywności energetycznej oraz wiodących podmiotów ze środowiska biznesowego i finansowego¹. W spotkaniu wziął udział Pan Peter Sweatman, zaangażowany w prace nad raportem Energy Efficiency Financial Institutions Group zleconym przez Komisję Europejską, a dotyczącym sposobów finansowania efektywności energetycznej.

¹ Relacja ze spotkania Inicjatywy Efektywna Polska 17.12.2015, <http://efektywnapolska.pl/wp-content/uploads/2016/01/Relacja-ze-spotkania-Efektywnej-Polski-17.12.2015.pdf>

I. Podsumowanie i rekomendacje

W trakcie badań przeprowadzono wywiady strukturyzowane, rozmowy z przedstawicielami banków oraz analizy. Rozpoznano również możliwe kierunki działań zmierzających do skutecznego i jednoczesnego uruchomienia stymulatorów popytu i podaży dla powszechnego finansowania remontów oraz termomodernizacji substancji mieszkaniowej. Działania te umożliwiły przyjęcie następujących konkluzji i rekomendacji:

1. Rynek finansowania remontów i inwestycji termomodernizacyjnych ma szansę stać się obszarem działania budzącym zainteresowanie większości instytucji finansowych.
2. Kluczowym czynnikiem możliwości wzrostu akcji kredytowej i alokowania środków i zasobów banków w tym obszarze będzie wykreowanie odpowiedniego mechanizmu wsparcia za pomocą systemowych rozwiązań i środków publicznych. Mechanizm ten pozwoli na pogodzenie dwóch pozornych sprzeczności: zachowania wysokiej efektywności produktów kredytowych dla banku, przy jednoczesnym radykalnym obniżeniu proceduralnych i finansowych barier dostępu do finansowania dla klientów indywidualnych.
3. Brakuje narzędzia, które mogłoby się przyczynić do jednoczesnego uruchomienia stymulatorów popytu i podaży na powszechną skalę. Kluczowym rozwiązaniem będzie korelacja kilku rozwiązań (opisanych szczegółowo w części VII niniejszego Raportu). Obejmują one systemowe instrumenty wsparcia ze szczególnym uwzględnieniem: obniżenia kosztów transakcyjnych, uproszczenia procedur aplikacyjnych oraz dofinansowania nakładów w formie bezpośredniej - uwarunkowanej spłatą zobowiązań i spełnieniem określonych warunków kredytowania a także refundacji części kosztów, lub też skierowania znaczącego strumienia wsparcia na możliwość finansowania ulg podatkowych z tytułu podejmowanych przedsięwzięć termomodernizacyjnych.
4. Najważniejsze cechy produktów kredytowych dla finansowania remontów/termomodernizacji, wskazywane przez przedstawicieli banków jako stymulatory popytu:
 - bezkosztowość, uproszczenie procesu kredytowego oraz zredukowanie dokumentacji prawno-formalnej jaką winien przedłożyć klient;
 - radykalne uproszczenie systemu, standaryzacja wymagań i procedur dokumentacji kredytowej, w tym audytu energetycznego;
 - eliminacja kosztów początkowych dla klienta i minimalizacja kosztów transakcyjnych;
 - wysokość wsparcia publicznego dla kosztów inwestycji oraz oprocentowania. Należy zaznaczyć, iż poziom potencjalnego wsparcia publicznego dla jednostkowego produktu jest funkcją wielu zmiennych, na którą wpływa przede wszystkim kompleksowość i wielość narzędzi zastosowanych w ramach dedykowanego produktu. Zakładając iż możliwe byłoby zastosowanie rozwiązania pozwalającego na dotowanie kosztów przygotowania transakcji (kosztów dokumentacji klienta), a poziom oprocentowania kredytu byłby rynkowy, można szacować, iż wysokość dopłat do inwestycji (lub dotacji na spłatę części kredytu) stanowiąca atrakcyjny stymulator popytowy powinna kształtować się w przedziale pomiędzy 20%, a 40% wartości nominalnej zobowiązania kredytowego, w zależności od indywidualnych parametrów danej

transakcji kredytowej i danej inwestycji. Takie powiązanie facylitacji proceduralnej (uproszczeń i ułatwień) z dopłatami do kosztów realizacji inwestycji, wzmocnione ponadto systemem ulg podatkowych dla właścicieli nieruchomości realizujących projekty remontowe i termomodernizacyjne powinno owocować istotnym wzrostem zainteresowania takimi przedsięwzięciami przekładającym się na konkretne, podejmowane w nieodległej perspektywie decyzje inwestycyjne czyli na efektywną stymulację popytową. Optymalizacja poziomu dopłat jest ściśle zależna od całego mechanizmu innych rozwiązań wspierających – im więcej będzie ułatwień obniżających próg dostępności kredytu i ułatwiających realizację procedur aplikacyjnych, tym większy rezultat w skali makro będzie można uzyskać;

- niski (lub zerowy) udział własny kredytobiorcy;
- dopłaty do kredytów na poziomie mechanizmów obniżania kwoty kapitału kredytowego (tzw. prefinansowany, odwrócony udział własny);
- refundacja części kredytu ze środków publicznych/pomocowych/ europejskich w przypadku spełnienia danych kryteriów finansowania oraz w sytuacji terminowej, zgodnej z warunkami umowy, obsługi zobowiązania;
- możliwość uzyskania stabilnego i oczekiwanego dochodu dla banku przy relatywnie niskim ryzyku kredytowym oraz przy założeniu eliminacji ryzyka operacyjnego;
- wprowadzenie systemów poręczeńowych (z ukierunkowaniem na mechanizmy portfelowe) dla wszystkich segmentów klientów indywidualnych korzystających z finansowania remontów;
- stworzenie mechanizmów kredytowych, które pozwolą rozdzielić efektywny koszt kredytu dla kredytobiorcy – beneficjenta końcowego od satysfakcjonującego poziomu ceny komercyjnej, jaką uzyskuje instytucja finansowa z tytułu jej udzielania;
- możliwość wdrożenia produktu o charakterze powszechnym, przeznaczonego dla jak najszerszej grupy właścicieli budynków.

Szczegółowe rozwiązania opisano w części VII niniejszego Raportu.

5. Kluczowy wpływ na możliwość upowszechnienia finansowania remontów/termomodernizacji budynków jednorodzinnych będzie miała polityka fiskalna władz państwowych, dająca możliwość uzyskania ulg podatkowych przez właściciela modernizowanej nieruchomości. Takie rozwiązanie, wspierane przez kampanię społeczną uświadamiającą potrzebę termomodernizacji, powinno stanowić istotny czynnik pobudzania popytu na produkty kredytowe zaproponowane w Raporcie.

II. Wprowadzenie makroekonomiczne oraz kontekst rozwiązań europejskich

Segment budynków jednorodzinnych jako potencjalny kierunek/przedmiot zainteresowania banków w kontekście finansowania przedsięwzięć podnoszących efektywność energetyczną

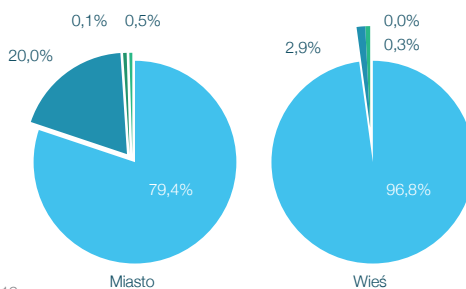
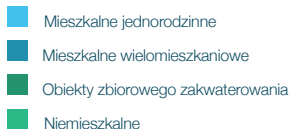
Z punktu widzenia sektora bankowego wspieranie inwestycji, podnoszących efektywność energetyczną, stosunkowo szybko przynosi efekty, w pierwszej kolejności w sektorze obejmującym dużych odbiorców energii – przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, a także administrację publiczną. W segmentach tych pozytywne efekty przynoszą z jednej strony wymagania rynku, a z drugiej regulacje państwowe wsparte preferencyjnym finansowaniem.

Segmentem, który w nikłym stopniu uczestniczy w tym procesie są właściciele domów jednorodzinnych, wybudowanych kilkadziesiąt czy kilkanaście lat temu. Budynki te nie spełniają obowiązujących obecnie standardów cieplnych, ogrzewane są starymi, nieefektywnymi kotłami (często węglowymi), bez możliwości regulacji i automatyzacji. Takie budynki charakteryzują się nadmiernym zużyciem energii. W wyniku presji cenowej ogrzewane są tanim paliwem niskiej jakości, a w konsekwencji są źródłem miejscowych emisji zanieczyszczeń do powietrza.

Charakterystyka sektora budynków jednorodzinnych

Budynki jednorodzinne stanowią bardzo istotną część polskiego rynku mieszkaniowego. Dane statystyczne dotyczące tego segmentu budynków są ubogie i często rozbieżne. Według Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011 r.² w Polsce zlokalizowanych było ponad 6 mln budynków, z którego to zasobu ponad 5,5 mln stanowiły budynki zamieszkałe (w miastach - 2,2 mln budynków zamieszkałych, a na wsi - 3,4 mln). W zbiorze tych budynków ponad 5 mln to budynki jednorodzinne a ponad 530 tysięcy wielomieszkaniowe. W strukturze budynków zamieszkałych ogółem udział domów jednorodzinnych jest dominujący, zarówno w mieście, jak i na wsi (zob. wykres nr 1).

Wykres 1. Budynki zamieszkałe według rodzaju budynku w 2011 r.



Źródło: ZAMIESZKANE BUDYNKI. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011. GUS 2013, s.19

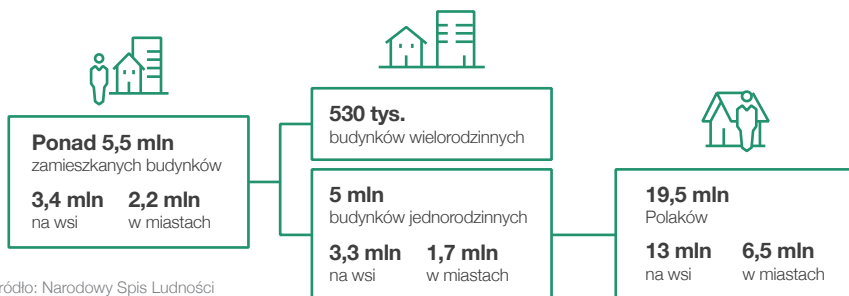
² ZAMIESZKANE BUDYNKI. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011. GUS 2013. http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/L_zamiesz_k_budynki_nsp_2011.pdf

Zdecydowana większość budynków jednorodzinnych znajduje się na terenach wiejskich – prawie 3,3 mln, wobec ponad 1,7 mln w miastach. W odróżnieniu od średniej europejskiej, ponad 90% z tych domów to budynki wolnostojące (w Europie to niecałe 60%). Występuje zdecydowanie mniej budynków w zabudowie szeregowej i bliźniaczej, co niewątpliwie negatywnie oddziałuje m.in. na koszty utrzymania budynków.

Dominacja budynków jednorodzinnych w stosunku do wielomieszkaniowych nie przekłada się na lokalizację mieszkań w typie budynku (jednorodzinny, wielorodzinny). Na ogólną liczbę mieszkań równą 13 mln, ponad 7,7 mln mieści się w budynkach wielorodzinnych, co stanowi prawie 60% ogółu mieszkań.

W Polsce w budynkach jednorodzinnych znajduje się około 5 mln 250 tys. mieszkań. Mieszkania te są z reguły większe pod względem powierzchni w porównaniu do mieszkań zlokalizowanych w budynkach wielorodzinnych, a także charakteryzują się większą gęstością zaludnienia (na mieszkanie, a nie na jednostkę powierzchni). W efekcie okazuje się, że ponad połowa Polaków mieszka w domach jednorodzinnych - na 38 mln mieszkańców ok. 19,5 mln, z tego prawie 6,5 mln w miastach i ponad 13 mln na wsi. W ujęciu procentowym prawie 90% mieszkańców wsi i prawie 30% mieszkańców miast zajmuje mieszkania w budynkach jednorodzinnych. Według niektórych danych w ostatnim dziesięcioleciu wzrósł odsetek Polaków, którzy zdecydowali się na zamieszkanie w domach jednorodzinnych i w efekcie udział ten wzrósł z 49,5% w roku 2005 do 53,7% w 2013 r.³

Infografika 1. Budynki zamieszkałe w Polsce charakterystyka



Źródło: Narodowy Spis Ludności i Mieszkań 2011, GUS 2013

Na jakość i energochłonność zasobów mieszkaniowych bardzo istotny wpływ ma rok wybudowania budynku, jego modernizacji czy remontu. Wynika to ze stosowanych w danym okresie technologii i obowiązujących standardów budowlanych. Z reguły, im nowsze budownictwo, tym wyższe standardy jakościowe. Brakuje statystyk ilustrujących wiek budynków jednorodzinnych. Dla potrzeb niniejszego opracowania można przyjąć, że przed 1945 r. powstało ponad 20% budynków. W okresach 1945-1970 i 1971-1988 wybudowano po ok. 25% budynków a w okresie 1989-2002 12% budynków. Około 10% budynków powstało w ostatnim dziesięcioleciu. Oznacza to, że zasób mieszkalny jest dość stary i charakteryzuje się niskimi standardami energetycznymi.

Charakterystykę stanu budownictwa jednorodzinnego w Polsce podsumowują wyniki badań wykonanych przez Instytut Ekonomii Środowiska wspólnie z Instytutem CEM w 2014 r., z których

³ <http://www.ihouse.pl/news/detal/domy-jednorodzinne-zaspakajaja-polowe-potrzeb-mieszkaniowych-w-polsce/347/4> z 21.04.2014

wynika, że ok. 70% budynków jednorodzinnych cechuje się niskimi lub bardzo niskimi standardami w zakresie zużycia energii cieplnej, a ponad 30% pozbawiona jest izolacji termicznej ścian zewnętrznych.⁴

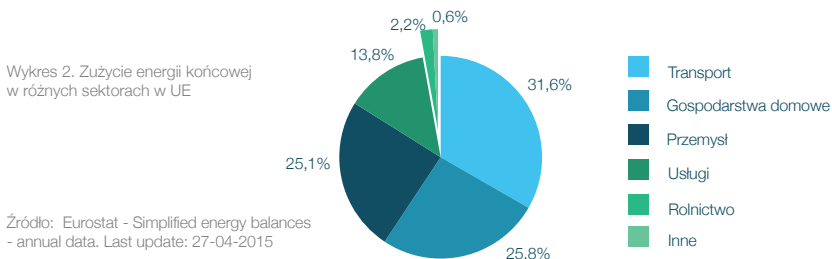
Uwarunkowania zmian w polityce w zakresie efektywności energetycznej

Większe zainteresowanie problematyką energochłonności budynków pojawiło się w poszczególnych państwach Unii Europejskiej w latach 90-tych i zaowocowało przyjęciem w grudniu 2002 r. unijnej Dyrektywy w sprawie charakterystyki energetycznej budynków (2002/91/WE). Zobowiązywała ona kraje członkowskie do podjęcia szeregu działań służących poprawie efektywności energetycznej. W maju 2010 r. Parlament i Rada Unii Europejskiej przyjęły znowelizowaną Dyrektywę „Charakterystyka energetyczna budynków” (Dyrektywa nr 2010/31/UE)⁵, która jeszcze bardziej zaostrza wymagania w tym obszarze. W szerszym zakresie obejmuje budynki istniejące, procesy ich modernizacji i znosi limity powierzchni. Kompleksowo problematykę efektywności energetycznej traktuje Dyrektywa w sprawie efektywności energetycznej z dnia 25 października 2012 r. (2012/27/UE). W kontekście niniejszego raportu kluczowe znaczenie ma artykuł 4 zatytułowany "Renowacja budynków". Dyrektywa zobowiązuje państwa członkowskie do opracowania długoterminowej strategii wspierania inwestycji w renowację krajowych zasobów budynków mieszkaniowych i użytkowych, zarówno publicznych, jak i prywatnych. Strategia ta ma obejmować m. in.:

- określenie opłacalnych sposobów renowacji właściwych dla typu budynków i strefy klimatycznej;
- polityki i środki mające stymulować opłacalne gruntowne renowacje budynków, w tym gruntowne renowacje prowadzone etapami;
- przyjęcie przyszłościowej perspektywy w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych przez podmioty fizyczne, sektor budowlany i instytucje finansowe.

Energochłonność sektora budynków jednorodzinnych

Sektor budynków (mieszkalnych i usługowych) jest ogromnym konsumentem energii - zużywa ponad 40% całkowitej energii końcowej i emituje 36% CO₂ w UE⁶. Z tego na sektor budynków mieszkalnych przypada aż ok. 70% energii końcowej konsumowanej w segmencie budynków, co plasuje go na drugim miejscu z udziałem 27%, za transportem - ok.32% a przed przemysłem - 25% (zob. wykres nr 2).



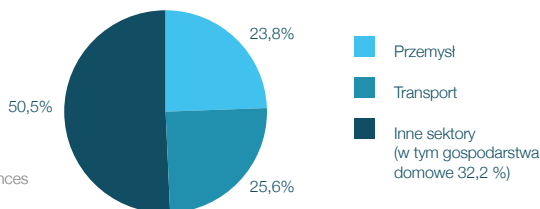
⁴ Węgiel, stare piece i brak ocieplenia. Systemy grzewcze i izolacja termiczna w sektorze domów jednorodzinnych w Polsce. Raport z badań w "Efektywność energetyczna w Polsce. Przegląd 2013" Instytut Ekonomii Środowiska, Kraków 2014

⁵ Dyrektywa w sprawie efektywności energetycznej z dnia 25 października 2012 r. (2012/27/UE)

⁶ Europe's buildings under the microscope. A country-by-country review of the energy performance of buildings. BPIE 2011

Według danych Eurostatu za rok 2013, w Polsce udział gospodarstw domowych w strukturze zużycia energii końcowej jest największy i przekracza 32% (zob. wykres nr 3).

Wykres 3. Zużycie energii końcowej w różnych sektorach w PL



Źródło: Eurostat - Simplified energy balances - annual data. Last update: 27-04-2015

Polski sektor budynków mieszkalnych charakteryzuje się jednymi z najgorszych wskaźników zużycia energii i emisji CO₂. W Europie emisja CO₂ mieści się w szerokim przedziale od 5 kg CO₂/m² w Norwegii do 120 kg CO₂/m² w Islandii. Przy średniej emisji w Europie na poziomie 54 kg CO₂/m² w Polsce przekracza ona 110 kg CO₂/m².⁷

Mimo znacznego postępu w ograniczaniu energochłonności budynków w Polsce nadal istnieją ogromne możliwości zwiększenia efektywności energetycznej i zbliżenia się do poziomu państw, leżących w podobnej strefie klimatycznej. I tak, w Niemczech średnie zużycie energii końcowej w domu jednorodzinnym według lat powstania w kWh/m²/rok małało z poziomu: 246 w 1957 roku, poprzez 176 w 1978 r., 94 w 1995 r. do 53 w 2010 r.⁸ Brak porównywalnych danych dla Polski. Według różnych analiz zużycie energii końcowej w nowych polskich domach jednorodzinnych wynosi obecnie ok. 120 do 140 kWh/m²/rok, przy czym domy powstałe przed 1967 r. zużywają do 350 kWh/m²/rok.⁹

Nisza na rynku usług finansowych

Pomimo, iż w Polsce w domach jednorodzinnych mieszka ponad połowa populacji kraju, nie stworzono dotychczas atrakcyjnej oferty finansowej dla osób remontujących domy jednorodzinne, ukierunkowanej na zwiększenie efektywności energetycznej nieruchomości.

Należy zauważyć, iż o ile sektor wielorodzinny (spółdzielnie, wspólnoty mieszkaniowe) był przez lata beneficjentem znacznego wolumenu środków pomocowych np. płynących z krajowego Funduszu Termomodernizacji, to w przypadku budownictwa jednorodzinnego władze krajowe nie wykreowały znaczących mechanizmów wsparcia finansowego. Jak przedstawiono wyżej domy jednorodzinne w zdecydowanej większości przypadków pochodzą z lat, w których wykorzystywano technologie o niskiej efektywności, są zatem bardzo energochłonne. Remonty wykonywane są incydentalnie, zwykle przy zastosowaniu niskiej jakości technologii wynikającym także z ograniczeń budżetowych właścicieli budynków nie posiadających odpowiedniego zaplecza finansowego, a jednocześnie pozbawionych instrumentów systemowego wsparcia.

⁷ Europe's buildings under the microscope. A country-by-country review of the energy performance of buildings. BPIE 2011, str. 44

⁸ Europe's buildings under the microscope. A country-by-country review of the energy performance of buildings. BPIE 2011, str. 47

⁹ Raport Stan energetyczny budynków w Polsce. Build Desk.

<http://www.builddesk.pl/files/BuildDesk/Consultancy/PL%20BD%20Analytics/2009-12-stan-energetyczny-budownictwa-w-polsce.pdf>
http://budownictwo.wnp.pl/termomodernizacja-oplacalna-nawet-w-starych-budynkach,216382_1_0_0.html

Rynek kredytowy do zagospodarowania w tym zakresie dla instytucji finansowych jest ogromny. Czyniąc szacunkowe i ostrożne założenie, iż należy wyremontować i objąć termomodernizacją substancję sięgającą 70% istniejącego zasobu budynków jednorodzinnych (według posiadanych danych ok. 70% budynków jednorodzinnych jest całkowicie nieocieplonych lub ocieplonych zbyt cienkimi warstwami izolacji, a ok. 3 mln budynków jednorodzinnych ogrzewanych jest przestarzałymi piecami węglowymi o niskiej sprawności i wysokich emisjach zanieczyszczeń do powietrza⁹), przyjmując jednocześnie, iż przeciętny remont będzie kosztował ok. 20 tys. złotych, otrzymujemy kwotę potencjalnego wolumenu akcji kredytowej sięgającą 70 mld złotych. Oznacza to w skali kraju wiele drobnych inwestycji, finansowanych przede wszystkim przez właścicieli nieruchomości, generujących lokalne miejsca pracy oraz znaczące oszczędności, poprawiających równocześnie jakość życia. Szczegółowe obliczenia są dostępne w obszernych materiałach przygotowanych przez Instytut Ekonomii Środowiska¹⁰.

Badania przeprowadzone przez Instytut Ekonomii Środowiska¹¹ wskazują, że istniejące na rynku publiczne i prywatne instrumenty finansowe nie dają możliwości efektywnego wsparcia remontów i termomodernizacji domów jednorodzinnych w skali oczekiwanej przez rynek. Przykładem takiego instrumentu, niedostosowanego do potrzeb i profilu klientów, jest Fundusz Termomodernizacyjny, uruchomiony wraz z wprowadzeniem w życie Ustawy o wspieraniu przedsięwzięć termomodernizacyjnych (zastąpionej w 2008 r. przez Ustawę o wspieraniu termomodernizacji i remontów). W ramach tego funduszu od 1998 do 2014 r. przyznano tylko ok. 750 premii termomodernizacyjnych dla budynków jednorodzinnych – mniej niż 1% ilości wszystkich premii. Przyczyną takiego stanu rzeczy są skomplikowane procedury, brak powiązania z ofertą banków, trudna dostępność pożyczek, relatywnie wysokie koszty transakcyjne oraz niska świadomość dostępności samego instrumentu w analizowanym segmencie budownictwa.

Niechęć do korzystania ze środków Funduszu Termomodernizacji wskazuje na istnienie barier, które ograniczają możliwość wykorzystania potencjału rozwojowego drzemiącego w uśpionych inwestycjach osób fizycznych.

Instytut Ekonomii Środowiska, wraz z partnerami z instytucji związanych z Unią Europejską w ramach inicjatywy „Efektywna Polska”, jest promotorem i koordynatorem projektu europejskiego ukierunkowanego na wyzwolenie w Polsce korzyści gospodarczych wynikających z pełnego wykorzystania rynkowego potencjału remontów budynków jednorodzinnych. Działając w tym celu prowadzi działania zmierzające do zaangażowania trzech kluczowych partnerów/obszarów rynku:

- sektora finansowego;
- producentów materiałów i technologii budowlanych, wykonawców;
- instytucji publicznych.

¹⁰ Efektywność energetyczna w Polsce. Przegląd 2013. <http://efektywnapolska.pl/wp-content/uploads/2015/03/Przeegl%C4%85d-Efektywno%C5%9Bci-Energetycznej-2013.pdf>

¹¹ Strategia modernizacji budynków: mapa drogowa 2050." <http://renowacja2050.pl/files/raport.pdf>

¹² Strategia modernizacji budynków: mapa drogowa 2050." <http://renowacja2050.pl/files/raport.pdf>

III. Informacje o badaniu

Jak wspomniano na wstępie, celem niniejszego Raportu jest **zaprezentowanie wyników badań ankietowych**, które zmierzały do rozpoznania zainteresowania przedstawicieli środowiska bankowego segmentem rynku obejmującym finansowanie remontów i inwestycji termomodernizacyjnych klientów indywidualnych, osób fizycznych i gospodarstw domowych, jak również podmiotów zrzeszających osoby fizyczne – właścicieli i dysponentów budynków mieszkalnych, w szczególności jednorodzinnych; **zaprezentowanie opinii na temat występujących barier w finansowaniu inwestycji podnoszących efektywność energetyczną w tym sektorze; wskazanie czynników stymulujących i wreszcie zaproponowanie rekomendacji służących rozwojowi rynku.**

Badania przeprowadzono w okresie październik–listopad 2015 r. w oparciu o przygotowany wcześniej zestaw pytań. Zaproszenia do uczestnictwa w badaniach ankietowych oraz w projekcie zakładającym współuczestnictwo w kreowaniu instrumentów wsparcia dla powszechnego finansowania produktów termomodernizacyjnych otrzymali przedstawiciele wszystkich największych instytucji finansowych działających w Polsce:

- Banku PeKaO S.A.;
- PKO Banku Polskiego S.A.;
- Alior Banku S.A.;
- Banku Gospodarstwa Krajowego;
- Banku Zachodniego WBK S.A.;
- BGŻ BNP Paribas S.A.;
- mBanku S.A.;
- Banku Ochrony Środowiska S.A.;
- FM Banku Polskiego Banku Przedsiębiorczości S.A.;
- Banku Pocztowego S.A.;
- Raiffeisen Polbank S.A.;
- Banku BPH S.A.;
- SGB Banku S.A.;
- Banku Polskiej Spółdzielczości S.A.;
- Krakowskiego Banku Spółdzielczego;

Z przedstawicielami każdej z instytucji, która wyraziła zgodę na udział w badaniach jakościowych zostało przeprowadzone co najmniej jedno spotkanie oraz wywiad pogłębiony strukturyzowany.

Potencjalni respondenci mieli możliwość zapoznania się ze scenariuszem wywiadu przed umówieniem bezpośredniego spotkania, zostali poinformowani o anonimowym i dyskrecjonalnym charakterze ich udziału w projekcie. W niektórych przypadkach, tam gdzie respondenci wyrazili zgodę na takie rozwiązanie, nagrano treść rozmowy za pomocą urządzeń utrwalających dźwięk (dyktafonu).

W imieniu instytucji, w których przeprowadzono rozmowy sfinalizowane wywiadem strukturyzowanym występowali respondenci różnych szczebli, poczynając od członków zarządów banków (cztery instytucje), dyrektorów wyższego szczebla central banków oraz ekspertów zarządów banków. Można zatem uznać, iż grono osób, które wzięły udział w projekcie jest reprezentatywne oraz oddaje poglądy i opinie kadry zarządzającej największych i najważniejszych instytucji polskiego rynku bankowego.

Uzyskano 8 mniej lub bardziej rozbudowanych wypowiedzi spełniających kryteria pełnego wywiadu strukturyzowanego. W pozostałych przypadkach uzyskano opinie odnoszące się do zakresu zagadnień poruszonych w badaniach jakościowych. Część opinii przekazano w formie ustnej, bardziej odzwierciedlającej indywidualne stanowiska ekspertów, lecz znacząco większa ich część została przygotowana w postaci pisemnej, prezentując oficjalne stanowisko reprezentowanego banku. W badanej grupie znaleźli się przedstawiciele zarówno bardzo dużych banków uniwersalnych obecnych na rynkach międzynarodowych oraz banków ogólnopolskich jak i banków spółdzielczych i wyspecjalizowanych.

Reasumując, można stwierdzić, iż badana próba jest w pełni reprezentatywna i odzwierciedla poglądy kadry zarządzającej wiodących instytucji finansowych działającej na rynku bankowym w Polsce, a zatem środowiska, które będzie mogło mieć decydujący wpływ na przyszłe kształtowanie się działań w zakresie instrumentów finansowych służących finansowaniu inwestycji remontowych, w tym termomodernizacyjnych osób fizycznych oraz związków osób dedykowanych zarządzaniu substancją mieszkaniową (wspólnoty mieszkaniowe, związki kondominialne).

IV. Oferta produktów bankowych dla klientów indywidualnych a powszechne finansowanie termomodernizacji

Podstawowy zakres zagadnień w części I pogłębionego wywiadu strukturyzowanego dotyczył obszaru obecnej oferty bankowej w sferze finansowania remontów oraz inwestycji termomodernizacyjnych. Pytania miały na celu ustalenie czy dany bank/dana instytucja finansowa posiada obecnie w swojej ofercie produkty dla klientów indywidualnych dedykowane na potrzeby realizacji prac remontowych, szczególnie w budynkach jednorodzinnych, a jeśli tak to:

- jakim zainteresowaniem cieszą się tego typu produkty;
- do jakiego segmentu klientów są kierowane;
- jaki rodzaj klientów jest ich najczęstszymi odbiorcami;
- na jakie cele z reguły przeznaczane są środki pochodzące z w/w produktów;
- w jaki sposób można zdefiniować potrzeby tego typu klientów z punktu widzenia kreowania popytu na produkty kredytowe.

W prowadzonych wywiadach odnoszono się również do kwestii czy pośród klientów korzystających z produktów służących finansowaniu remontów termomodernizacyjnych wyróżnić można grupę właścicieli budynków jednorodzinnych, zarówno osoby fizyczne jak i przedsiębiorców, którzy realizują prace związane z poprawą efektywności energetycznej budynków (ocieplenie, wymiana okien, modernizacja systemu grzewczego).

W zakresie eksplorowanych zagadnień skupiono się także na zbadaniu czy w przeszłości analizowano możliwość wprowadzenia do oferty produktów dedykowanych pracom remontowym, w tym również związanych z podniesieniem efektywności energetycznej budynków klientów indywidualnych, a jeśli dana instytucja nie deklarowała takich rozwiązań, czy koncentrowano się na poznaniu głównych powodów braku tego typu produktów w ofercie banku na przestrzeni ostatnich 10 lat.

Odnosząc się do bieżącej oferty banków przedyskutowano kwestie czy w ocenie Banku produkty remontowo-termomodernizacyjne są opłacalne, oraz w jaki sposób Bank ocenia skalę potencjalnego popytu na tego typu produkty.

Konkluzje tej części dyskusji stanowiły podstawę dla podjęcia wątku zdefiniowania podstawowych kryteriów i warunków, które musiałby spełniać dedykowany produkt finansowania termomodernizacji przeznaczony dla osób fizycznych oraz jakie regulacje otoczenia prawno-formalnego należałoby wykreować, aby dany bank/dana instytucja mogła być zainteresowana alokacją danego produktu kredytowego w swojej ofercie.

Najważniejsze konkluzje respondentów płynące z tej części badań można sformułować w sposób następujący:

- **niemal każdy bank posiada w swojej ofercie produkty, które mogą służyć finansowaniu inwestycji i remontów osób fizycznych** służących celom termomodernizacyjnym;
- **wszystkie powyższe produkty mają charakter komercyjny, są ukierunkowane na generowanie jak największych przychodów banku w tym segmencie rynku przy jednocześnie zoptymalizowanym poziomie ryzyka kredytowego i operacyjnego** (czyli akceptowalnym pod kątem wewnętrznych przepisów, oceny i weryfikacji ryzyka kredytowego oraz integralnych procedur ewaluacji sytuacji finansowej klienta);
- podkreślano, iż banki finansują cele remontowe, w tym termomodernizacyjne bez produktu dedykowanego, za pośrednictwem oferty **kredytów konsumpcyjnych** dla klientów indywidualnych oraz **kredytów hipotecznych złotych**, posiadając w ofercie kredyt gotówkowy umożliwiający sfinansowanie dowolnych potrzeb oraz projektów klientów indywidualnych, które nie są związane bezpośrednio z prowadzoną działalnością gospodarczą. Mimo iż, banki, w dużej mierze nie posiadają w ofercie dedykowanego produktu na realizację prac remontowych, szczególnie w budynkach jednorodzinnych, to elastyczność obecnej oferty kredytowej nie wyklucza możliwości przeznaczenia środków z uzyskanego kredytu na realizację celów termomodernizacyjnych. Biorąc pod uwagę, iż potencjalni klienci mogą uzyskać w tej formule w systemie bankowym środki na finansowanie do kwoty 150 000 zł z możliwością rozłożenia spłaty nawet do 84 miesięcy, potencjalny klient otrzymuje szerokie możliwości realizowania swoich potrzeb, w tym potrzeb związanych z realizacją prac remontowych. Z doświadczenia banków wynika, iż potrzeby remontowo-modernizacyjne są głównymi celami, w ramach których klienci indywidualni poszukują dodatkowego wsparcia w postaci zewnętrznego finansowania. Na tej podstawie wiele banków komercyjnych wielokrotnie kierowało ofertę kredytu gotówkowego do szerokiego grona klientów indywidualnych, jako elastyczne narzędzie wspierające realizację prac remontowych i termomodernizacyjnych;
- warto nadmienić, iż niektóre banki komercyjne o europejskiej skali działania, mimo, iż obecnie nie posiadają dedykowanej oferty na sfinansowanie potrzeb związanych z podniesieniem efektywności energetycznej budynków jedno- lub wielorodzinnych, **legitymują się ogromnym doświadczeniem z innych krajów**, gdzie wprowadzały produkty, procesy a nawet dedykowane struktury sprzedażowe dla finansowania inicjatyw klientów związanych z poprawą efektywności wykorzystania energii. Bardzo często, projekty te były realizowane w oparciu o programy oraz fundusze rządowe przeznaczone dla tego typu przedsięwzięć. Istnieje zatem znacząca możliwość synergii i ułatwienie dla wdrażania tego rodzaju przedsięwzięć na gruncie polskim;
- respondenci bankowi wskazywali na dwie, różne strukturalnie, grupy osób fizycznych, potencjalnych klientów banku, posiadaczy budynków jednorodzinnych: osoby fizyczne posiadające dochody z tytułu umowy o pracę oraz osoby fizyczne – przedsiębiorcy lub osoby wykonujące wolne zawody. Podkreślano, że z punktu widzenia Banku oraz metodyk oceny zdolności kredytowej różnica pomiędzy osobą fizyczną, a osobą fizyczną będącą przedsiębiorcą sprowadza się do metod oceny zdolności kredytowej oraz do dokumentacji formalnej kredytu i winna być uwzględniana w przygotowaniu modeli procesowych służących instrumentom wsparcia finansowania termomodernizacji;

- część ofert bankowych stosuje model podejścia do kwestii zabezpieczenia prawnego kredytu, stwarzając możliwości finansowania do pewnej kwoty zaangażowania (zazwyczaj wystarczającej do pokrycia kosztów remontów modernizacyjnych), bez stosowania zabezpieczenia hipotecznego, np. na podstawie udokumentowanych dochodów ponad pewną wartość progową oraz przyjmując zabezpieczenie wekslowe;
- kluczową przesłanką dla podejmowania przez dany bank/daną instytucję aktywności w tym segmencie rynku oraz budowania produktów kredytowych dedykowanych termomodernizacji jest alokacja kapitału bankowego na poszczególne linie biznesowe i produkty bankowe. Mogą one przynieść optymalny rozkład efektywności i ryzyka przy jednoczesnym dostosowaniu okresów zapadalności aktywów do warunków bilansowych poszczególnych instytucji bankowych i założeniu, iż produkty finansowania o charakterze remontowo-modernizacyjnym muszą mieć ex definitione charakter długoterminowy;
- bardzo istotnym dla banków segmentem rynku finansowania termomodernizacji była w poprzednich okresach i pozostaje do chwili obecnej sfera klientów instytucjonalnych posiadających lub sprawujących zarząd substancją mieszkaniową tj. wspólnot mieszkaniowych oraz spółdzielni mieszkaniowych. Podkreślano wielokrotnie, że przy odpowiednim skonstruowaniu produktu oraz obudowaniu sfery proceduralnej i regulacji ograniczających poziom ryzyka kredytowego osiągnano zawsze w tych segmentach rynku wysoki poziom dochodowości oraz bardzo niskie wskaźniki szkodowości portfela kredytowego, przy jednocześnie wysokim poziomie sald depozytowo-transakcyjnych tych podmiotów neutralizujących ryzyko tego obszaru biznesowego oraz ekspozycji kredytowych. Innymi słowy – kredytowanie termomodernizacji budynków wielorodzinnych oceniane jest jako atrakcyjne z zastrzeżeniem oceny konkretnego przypadku;
- wskazywano na istotny udział w rynku finansowania samorządów jako podmiotów będących posiadaczami znacznego wolumenu mienia nieruchomości wymagającego istotnych nakładów termomodernizacyjnych oraz rewitalizacyjnych;
- w obszarze termomodernizacji budynków osób fizycznych przedstawiciele banków w zdecydowanej **większości podkreślali, że posiadane w ofercie produkty są klasycznymi rozwiązaniami przeznaczonymi dla klientów indywidualnych na finansowanie celów mieszkaniowych, wśród których remont lub modernizacja jest jednym z ważnych kierunków rynkowych.** Wskazywano jednocześnie, że w grupie produktowej kredytów mieszkaniowych dominujący udział, z racji oczywistych zjawisk rynkowych i popytowych oraz prowadzonych przez banki polityk sprzedażowych, miały kredyty na zakup/budowę nieruchomości. Są to klasyczne kredyty hipoteczne cechujące się relatywnie wyższymi kwotami zaangażowania, dobrym zabezpieczeniem prawnym wierzycelności, łatwością uzyskania zabezpieczenia hipotecznego, długookresowym terminem spłaty przy wysokiej skłonności klientów do terminowego, zgodnego z zapisami umów kredytowych regulowania zobowiązań wobec banku;
- respondenci podnosili kwestię nikłej skuteczności posiadanych dotąd, na przestrzeni lat 2000-2014, w ofercie programów wspierających finansowanie termomodernizacji ze środków publicznych lub z linii finansowania zewnętrznego. Jako główną przesłankę takiego stanu rzeczy postrzegano **skomplikowane procedury oraz zakres koniecznej dokumentacji niezbędnej dla uzyskania finansowania jak również duże znaczenie i negatywne oddziaływanie poziomu kosztów transakcyjnych, które - przy jednoczesnym skomplikowaniu procedur kredytowych -**

czyniły ofertę mało atrakcyjną dla rynku, zarówno z punktu widzenia klienta-beneficjenta końcowego, jak i banku-institucji finansowej;

- przedstawiciele banków wskazywali wielokrotnie, iż jedną z przyczyn niskiego zainteresowania zaciąganiem kredytów **na cele strictly termomodernizacyjne jest fakt, iż znacząca część substancji mieszkaniowej wymagającej takowych nakładów znajduje się w rękach osób fizycznych nie posiadających zdolności kredytowej, o niskim poziomie tzw. ubankowienia oraz równie niskich stałych dochodach. Sytuacja ta powoduje, że poza sferą oddziaływania popytowego zdecydowanej większości produktów bankowych o charakterze komercyjnym znajduje się, jak się szacuje, pomiędzy 50% a 60% budynków, które mogłyby stać się przedmiotem realizacji działań termomodernizacyjnych. Ani potencjalni klienci, ani banki nie zauważają, że zmniejszenie wydatków na ogrzewanie jednocześnie zwiększa zdolność kredytową potencjalnego kredytobiorcy;**
- odmienne podejście, na tle systemu bankowego, prezentuje – z oczywistych względów wynikających ze strategii i pozycji rynkowej – Bank Ochrony Środowiska S.A. Oferta i zakres możliwości tej instytucji stawiają ją na szczególnej pozycji do finansowania potrzeb i programów termomodernizacyjnych. Posiada ona w ofercie szereg produktów ukierunkowanych na ten segment rynku: m.in. kredyt termomodernizacyjny z premią BGK; kredyty udzielane we współpracy z Wojewódzkimi Funduszami Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (WFOŚiGW), charakteryzujące się preferencją cenową w postaci dopłat do odsetek lub do kapitału (zakres inwestycji dofinansowywanej przez dany fundusz każdorazowo określany jest w odrębnej umowie pomiędzy bankiem a funduszem, w zależności od jego polityki regionalnej. Inwestycja musi być zrealizowana na terenie danego województwa. Termomodernizacja budynków, modernizacja kotłowni, instalacje OZE mieszczą się w priorytetach większości wojewódzkich funduszy); kredyt w ramach programu priorytetowego NFOŚiGW pn. Prosument – linia dofinansowania z przeznaczeniem na zakup i montaż mikroinstalacji odnawialnych źródeł energii – kredyt z dopłatą do kapitału; kredyt w ramach Programu Priorytetowego NFOŚiGW pn. Inwestycje energooszczędne w małych i średnich przedsiębiorstwach (Polseff2) – kredyt z dopłatą do kapitału; Ekopożyczka – nabycie lub refinansowanie nabycia produktów i materiałów o charakterze ekologicznym (w tym, m.in. okna, systemy dociepleń, pompy ciepła, kotły), produkt o charakterze komercyjnym dla osób fizycznych.

V. Ocena atrakcyjności programów termomodernizacyjnych oraz gotowości banków do prac nad nowymi rozwiązaniami

W drugim obszarze badań ankietowych koncentrowano się na pozyskaniu opinii i poglądów dotyczących kwestii czy dany bank/dana instytucja podejmowała w przeszłości lub rozważała możliwość podjęcia współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego albo Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w zakresie instrumentów wsparcia inwestorów indywidualnych w obszarze realizacji inwestycji remontowych i modernizacyjnych (Fundusz Termomodernizacji i Remontów, program wsparcia budowy domów energooszczędnych i pasywnych).

Dyskusję z respondentami kierowano na obszar opinii dotyczących stosunku instytucjonalnego banku do programów wsparcia w finansowaniu projektów termomodernizacyjnych, w kontekście strategii organizacji oraz kryteriów jakie programy wsparcia winny spełniać. Przedyskutowano z przedstawicielami banków kwestię oceny efektywności oraz opłacalność tego typu programów z perspektywy interesów sektora bankowego oraz interesów i pozycjonowania strategicznego danego banku koncentrując się na prowadzonych w danej instytucji bankowej analizach opłacalności tych produktów dla sektora bankowego. Ten obszar badań zamknięto podsumowaniem, z perspektywy banku, istniejących barier w wykorzystaniu funkcjonujących na rynku instrumentów wsparcia remontów, modernizacji i termomodernizacji budynków indywidualnych.

Najważniejsze wnioski respondentów płynące z tej części badań można sformułować w sposób następujący:

- żaden z dotychczas funkcjonujących programów wsparcia bankowego finansowania **termomodernizacji nie był atrakcyjny w takim stopniu, aby mógł istotnie wpłynąć na wyraźny wzrost zainteresowania zaciąganiem kredytów na cele remontowe oraz w konsekwencji na zwiększenie akcji kredytowej w segmencie klientów indywidualnych;**
- bankowcy generalnie wysoko oceniają, pod względem warunków finansowania oraz parametrów cenowych, program realizowany przez Bank Gospodarstwa Krajowego w ramach Funduszu Termomodernizacji dla wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych oraz samorządów, wskazując jednocześnie, że skala koniecznej dokumentacji oraz złożoność procedur aplikacyjnych powoduje powstanie znaczących kosztów transakcyjnych na poziomie klienta, a model rozliczeń i komunikacji banku z instytucją wspierającą nastęrcza szereg zawłości w zakresie zarządzania procesami i operacyjnej organizacji pracy (ang. workflow);
- większość Instytucji jest i – jak podkreślano – będzie szczególnie zainteresowana programami termomodernizacyjnymi podejmowanymi przez wspólnoty mieszkaniowe;
- strategiczne projekcje większości banków przewidują aktywny udział w rynku finansowania mieszkalnictwa. To jeden z kluczowych segmentów rynku, gdzie banki posiadają istotne udziały oraz niezbędne doświadczenie instytucjonalne. Rozszerzenie działania na kredyty termomodernizacyjne w większości przypadków byłoby mile widziane, szczególnie jeśli mogłyby być one wspomagane przez środki publiczne, a wdrożona konstrukcja produktu kredytowego i jego

mechanizm wsparcia byłyby powszechnie akceptowane;

- w większości instytucji podkreślano, iż efektywność dotychczasowych programów wsparcia termomodernizacji w sektorze bankowym była niewielka z racji dużych wymogów dokumentacyjnych, wysokiego skomplikowania procedur oraz przeciętnie atrakcyjnej ceny;
- zwracano uwagę, iż w każdym banku prowadzone są analizy opłacalności wszystkich linii biznesowych, przy czym **termomodernizacja jest tylko częścią pionu finansowania mieszkalnictwa oraz obszarem stopniowo „wchłanianym” przez pion bankowości detalicznej**, w ramach rosnącej możliwości finansowania klientów indywidualnych posiadających ugruntowaną zdolność kredytową i stałe dochody. Ambiwalentnie sygnalizowano jednak, że oferta komercyjna w tym zakresie nie będzie w stanie dotrzeć – z racji wymogów ryzyka kredytowego i ograniczeń w tym zakresie – do tej części rynku właściciele budynków jednorodzinnych wymagających termomodernizacji, którzy z racji **sytuacji ekonomicznej, społecznej i demograficznej stanowią obszar wykluczony z możliwości dostępu do kredytowych produktów bankowych**;
- **interlokutorzy bankowi zwracali uwagę, iż w wielu przypadkach rentowność rynku finansowania mieszkalnictwa jest wysoka, jednakże nie ma to decydującego wpływu na kredytowanie termomodernizacji jako subsegmentu tegoż rynku**;
- wskazywano, że kredytem termomodernizacyjnym w pierwszej kolejności najbardziej interesowały się spółdzielnie mieszkaniowe, dysponują one bowiem majątkiem (poza mieszkaniami), który mógł stanowić zabezpieczenie kredytu. W gorszej sytuacji były wspólnoty mieszkaniowe, które nie mają takiego majątku oraz posiadają ograniczenia związane z modelem zobowiązaniowym. Zarówno wspólnoty jak i klienci indywidualni, **a także rolnicy (prowadzący rolniczą działalność zarobkową) nie mają możliwości korzystania z gwarancji czy poręczeń oferowanych przez fundusze poręczeniowe – podkreślano, że ten aspekt może mieć ogromne znaczenie dla dalszego rozpowszechniania programów wsparcia**;
- **banki zdecydowanie preferują udzielanie kredytów na cele termomodernizacji z własnych środków, a nie pożyczanych od instytucji publicznych**. Przedstawiciele banków są umiarkowanie zadowoleni, z umów zawartych w ramach Funduszu Termomodernizacyjnego, gdyż w tym przypadku bank udziela kredytu z własnych środków i sam ustala warunki cenowe, a klient po zrealizowaniu zadania otrzymuje premię z BGK. Zwracano ponadto uwagę, że klienci otrzymywali dotację przeznaczoną na spłatę kredytu;
- niektóre instytucje podkreślały, że rozważano możliwości podjęcia bezpośredniej współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego lub Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w zakresie instrumentów wsparcia inwestorów indywidualnych w obszarze realizacji inwestycji remontowych i modernizacyjnych. Biorąc jednak pod uwagę wymogi przedstawione przez BGK oraz NFOŚiGW w zakresie raportowania oraz wielopoziomowej kontroli realizacji potencjalnych inwestycji inwestorów indywidualnych, głównie pod kątem kosztów potencjalnie ponoszonych przez bank, banki te skupiły się na współpracy z firmami w zakresie istotnie większych inwestycji, w ramach których poziom ponoszonych kosztów umożliwiał ich realizację;
- **inaczej niż w relacjach z BGK, tj. nieco gorzej, oceniane są programy realizowane z NFOŚiGW** np. umowa dotycząca finansowania kolektorów słonecznych (zważywszy jednak iż miała bardziej niszowy charakter nie można jej odnosić bezpośrednio do funkcjonowania Funduszu Termomodernizacyjnego);

- w kwestii nowych kredytów preferencyjnych oferowanych przez dysponenta funduszy na zasadach pożyczki dla banków podkreślano niemal w każdej instytucji, iż nie jest to główny nurt akcji kredytowej. Z powodu odgórnie narzuconych warunków dla banków przez fundusze produkty te nie są atrakcyjne finalnie ani dla instytucji finansującej, ani dla beneficjenta końcowego. Pojawiały się w tym zakresie wyraźne opinie, **iż prowizja za usługę jest zbyt niska w stosunku do wymagań dokumentacyjno-operacyjnych i odpowiedzialności banków za proces**. Z tego powodu wiele banków nie decyduje się na udział w niektórych programach np. Prosument lub program domów energooszczędnych i pasywnych. Ważne dla decyzji banku są również elementy strukturyzacji finansowania kredytowego np. **wymóg długoterminowego finansowania w ramach produktu do 30 lat jest trudno akceptowalny (bank preferuje zazwyczaj okresy do 20 lat)**;
- pośród barier udziału w publicznych programach finansowania termomodernizacji wskazuje się często **nazbyt rozbudowaną sprawozdawczość na rzecz dysponenta środków** wiążącą się także z ryzykiem popełnienia przez bank błędu i nie przyznania dotacji;
- istotnym ograniczeniem dla rozwoju publicznych programów finansowania termomodernizacji oraz implementacji ich na szerszą skalę jest także obowiązek audytu energetycznego. Nie kwestionuje się zasadności tworzenia dokumentacji związanej z efektywnością energetyczną, tym niemniej podkreśla się, iż obowiązek ten wydłuża czas realizacji projektu i zwiększa koszty dla klienta. Podnoszono również kwestię obowiązku rozliczania całości zadania rachunkami/fakturami, zwłaszcza wobec faktu, iż większość prac w domach jednorodzinnych jest wykonywana w systemie gospodarczym i często z udziałem wkładu własnej pracy właściciela;
- wskazuje się na możliwości kilku modyfikacji systemu procedur dla kredytów termomodernizacyjnych wspieranych ze środków publicznych, poprzez m.in. **standaryzację wymagań w zależności od np. kubatury budynku i przypisania jej określonych niezbędnych prac i materiałów lub wprowadzenie mechanizmu opłacania przez dysponenta środków lub instytucję publiczną dokumentacji audytu energetycznego wskazując, iż najważniejszym celem powinno być maksymalne uproszczenie procedur i skrócenie procesu inwestycyjnego**.

VI. Ocena możliwości współpracy przy tworzeniu instrumentów termomodernizacji budynków

Faza wywiadu dotycząca oceny możliwości współpracy w kształtowaniu instrumentów finansowania termomodernizacji budynków z potencjalnym wykorzystaniem środków pochodzących ze źródeł **wsparcia publicznego/europejskiego w zdecydowanej większości przypadków przynosiła jednoznacznie pozytywne interakcje**. W jej ramach koncentrowano się na kwestii czy bank kiedykolwiek komunikował się z instytucjami publicznymi w sprawie produktów związanych z finansowaniem remontów budynków, skierowanych do klientów indywidualnych lub wspólnot mieszkaniowych. Odnosząc ten obszar do projekcji przyszłych scenariuszy systemowych ukierunkowano się na rozważenie czy dany bank/dana instytucja byłaby zainteresowana nawiązaniem takich kontaktów, np. w postaci uczestnictwa w grupie roboczej, której celem byłoby wypracowanie koncepcji instrumentu finansowego oferowanego przez instytucje publiczne wspierającego produkt bankowy (patrz Atrybuty produktu komercyjnego rozdział VII), a który z kolei mógłby stać się elementem składowym komercyjnych produktów bankowych skierowanych do sektora klientów indywidualnych. Mając na uwadze zidentyfikowany w toku badań i wywiadów pogląd skupiono uwagę respondentów na stworzeniu listy działań, których dany bank oczekiwałby od sektora publicznego, aby podjąć zdecydowane decyzje dotyczące przygotowania koncepcji nowego produktu dedykowanego tej sferze rynku (w szerokim rozumieniu oferty remontowej, modernizacyjnej, termomodernizacyjnej). Odnoszono się również do kwestii czy remonty, modernizacja i efektywność energetyczna w budownictwie jako przesłanki rynkowe zaliczane są w analizach banku do grupy obszarów przyszłościowych, które cechują się dużym potencjałem produktowym oraz stanowią rezerwar rentowności zarządczej dla instytucji finansowej.

Najważniejsze wnioski przedstawicieli banków płynące z tej części badań można sformułować w sposób następujący:

- sektor remontów budynków jednorodzinnych jest postrzegany jako strategicznie atrakcyjny dla większości banków, przy czym wspólnoty mieszkaniowe pozostają najważniejszym obszarem tego rynku, w którym bank chciałby lokować swoje aktywa i pozyskiwać akcję depozytową. Dodać w tym kontekście należy, iż sama **efektywność energetyczna nie jest definiowana jako obszar strategiczny, ale już tak szeroko rozumiane finansowanie nieruchomości;**
- banki oceniają sektor **remontów budynków jednorodzinnych jako atrakcyjny i przyszłościowy z perspektywy komercyjnych interesów banku**, zarówno pod kątem klientów indywidualnych jak i osób będących przedsiębiorcami;
- banki **są zdecydowanie otwarte na nawiązywanie kontaktów z instytucjami publicznymi w sprawie budowania i kreacji rynkowej produktów związanych z finansowaniem remontów budynków** skierowanych do klientów indywidualnych lub przedsiębiorców oraz możliwości wspólnego wypracowania koncepcji wspierającego instrumentu finansowego oferowanego przez instytucje publiczne, który mógłby stać się elementem składowym komercyjnych produktów bankowych skierowanych do sektora klientów indywidualnych. W zakresie modelu finansowania oraz kanałów dystrybucji banki deklarowały w większości, iż ich przedsta-

wiele mogłoby uczestniczyć w takich pracach na etapie tworzenia nowych rozwiązań;

- podkreślano w większości przypadków, że do najważniejszych barier aktywnego udziału banków w programach finansowania termomodernizacji i tzw. remontów proefektywnościowych należy zaliczyć:
 - a) brak jasnego przekazu dla rynku (klientów banku), iż istnieją programy wspierania termomodernizacji (dla budynków jednorodzinnych praktycznie nie istniały). Możliwość promocji finansowanej przez instytucje otoczenia rynkowego jest wskazywana jako stymulator możliwości zaangażowania się przez banki w tego rodzaju przedsięwzięcia;
 - b) brak instrumentów bezpośredniego wsparcia dla banków, aby chciały finansować bardziej aktywnie ten rynek (**narzędzi obniżenia kosztu kapitału alokowanego do linii biznesowej**);
 - c) **wysokie koszty transakcyjne wszelkich produktów udzielanych w ramach finansowania termomodernizacji dotowanej ze środków publicznych**;
 - d) wysoko skomplikowane z punktu widzenia klienta i pracochłonne dla banków (a zatem kosztogenne) procedury dostępu do kredytów, które powodują, iż ani klient, ani bank nie są w ostatecznym rozrachunku zainteresowani zakwalifikowaniem **danego kredytu do grupy kredytów termomodernizacyjnych, gdyż łatwiej zrealizować ten sam cel kredytem konsumpcyjnym lub hipotecznym przy podobnej cenie obydwu produktów. Gdyby kredyt termomodernizacyjny mógł korzystać ze wsparcia (dopłaty, spłaty części lub całości odsetek za klienta, pokrycie kosztów dokumentacji inicjalnej)**, a równocześnie bank mógłby liczyć na zapewnienie rentowności przedsięwzięcia, na pewno skłoniłoby to wszystkie strony do zaangażowania się w rozwój tego typu produktów. W przeciwnym wypadku instytucje finansowe nie będą skłonne przeznaczać środków na procesy związane z przygotowaniem produktu, jego obsługą, marketingiem, itd.

VII. Stanowisko i opinie banków na temat narzędzi wsparcia powszechnych programów finansowania termomodernizacji

Ostatni segment badań ankietowych stanowił podsumowanie całości problematyki i zmierzał do jednoznacznego wskazania kluczowych czynników dla osiągnięcia powszechności finansowania przedsięwzięć termomodernizacyjnych osób fizycznych.

Najważniejsze wnioski przedstawicieli banków, płynące z tej części badań, można sformułować w następujący sposób:

- aby stworzyć dobry produkt kredytowy o powszechnej skali oddziaływania, dedykowany finansowaniu remontów i termomodernizacji trzeba stworzyć system **ułatwień dla kredytobiorców oraz ulg podatkowych i dopłat do kredytów**. Kredyt remontowy musi być konkurencyjny i atrakcyjny dla klientów (pod względem cenowym, barier dostępu i przyjazności procedur);
- **z punktu widzenia banku kluczowa jest opłacalność oferowanego produktu**. Analiza opłacalności obejmuje następujące grupy czynników: parametry cenowe, konstrukcję dofinansowania produktu, koszt optymalizacji ryzyka oraz krańcową efektywność alokowanego kapitału;
- ważne jest rozwiązanie problemu **dostępu do kredytów właścicieli nieruchomości o niskiej zdolności kredytowej**, mając świadomość, iż jest to sfera, gdzie zapewne jest najwięcej do zrobienia w zakresie remontów i termomodernizacji;
- **brak świadomości** wśród właścicieli budynków jednorodzinnych korzyści wynikających z przeprowadzenia modernizacji budynku. Banki nie zdecydują się wziąć na siebie ciężaru kosztów rozpowszechniania informacji o powstających możliwościach kredytowych, jeśli nie będą mogły uzyskać oczekiwanej efektywności i wysokiego prawdopodobieństwa osiągnięcia efektu skali. Kilka instytucji wyraźnie podkreślało konieczność intensywnego pobudzania popytu wśród potencjalnych klientów jako warunku sine qua non rozpowszechnienia systemu finansowania remontów i termomodernizacji;
- **potrzeba utworzenia funduszu poręczeniowego** - jedną z kluczowych, podkreślanych wielokrotnie barier w finansowaniu klientów indywidualnych jest brak zabezpieczenia. Stworzenie niezależnego funduszu gwarancyjnego/poręczeniowego pozwoliłoby zwiększyć wolumen kredytobiorców wśród klientów indywidualnych. **Systemy poręczeniowe stworzą** możliwość wdrożenia skutecznych mechanizmów optymalizacji ryzyka kredytowego i operacyjnego, również wykraczających poza organiczne możliwości zarządzania ryzykiem kredytowym wewnątrz instytucji finansującej;
- **zaangażowanie sektora publicznego – poziom dotacji**. Znaczenie dla uwolnienia potencjału rynkowego tej części rynku ma poziom i struktura celowa dotacji ze strony sektora publicznego. Wszyscy respondenci potwierdzali, iż dostępne środki publiczne będą miały podstawowe znacze-

nie dla skutecznego systemu wsparcia i upowszechnienia kredytów remontowych i termomodernizacyjnych, przy czym powinny one funkcjonować w spójnym, uzupełniającym się systemie. Zdaniem większości przedstawicieli banków środki publiczne powinny służyć obniżce kosztów transakcyjnych oraz redukowaniu barier dostępu do finansowania osób o niższych wskaźnikach dochodowych; dopłaty do kredytów na poziomie mechanizmów obniżania kwoty kapitału kredytowego (tzw. prefinansowany, odwrócony udział własny); rezygnacja, w przypadku klientów indywidualnych, z wymogu udziału własnego kredytobiorcy – dotacja jest tu powszechnie wskazywana jako instrument zastępujący, w korelacji z określonymi kowenantami finansowania, konieczność lokowania przez właściciela nieruchomości udziału własnego w inwestycji (remontie) termomodernizacyjnym;

- **radykalne uproszczenie systemu i procedur aplikacyjnych** dla potencjalnych klientów poprzez realne obniżenie złożoności oraz skali dokumentacji prawno-formalnej jaką winien przedłożyć klient; konieczna jest standaryzacja wymagań i procedur w zakresie dokumentacji kredytowej w celu radykalnego uproszczenia systemu;
- **odpowiednie warunki kredytowania** (wysokość oprocentowania, prowizja, zabezpieczenia, okres kredytowania);
- **eliminacja kosztów początkowych dla klienta i minimalizacja kosztów transakcyjnych** np. poprzez sfinansowanie doradztwa technicznego ze środków zewnętrznych;

Atrybuty produktu komercyjnego

Na podstawie przeprowadzonych badań autorzy raportu określili charakterystykę produktu bankowego, dedykowanego finansowaniu remontów i termomodernizacji budynków jednorodzinnych.

Atrybuty produktu komercyjnego dla pobudzenia popytu w danym segmencie rynku według priorytetu respondentów to:

1. Niski poziom skomplikowania procedur i ich bezkosztowość.
2. Wysokość wsparcia publicznego dla kosztów inwestycji oraz oprocentowania.
3. Niski udział własny kredytobiorcy.
4. Możliwość uzyskania stabilnego i oczekiwanego dochodu dla banku przy relatywnie niskim ryzyku kredytowym oraz przy założeniu eliminacji ryzyka operacyjnego.
5. Zabezpieczenie hipoteczne na pierwszym miejscu, a w przypadku transakcji poniżej określonych progów kwotowych, zabezpieczenie wekslowe z możliwością ubezpieczenia spłaty kredytu.

Z zastrzeżeniem konieczności spełnienia powyżej zarysowanych kryteriów i uwarunkowań przedstawiciele banków potwierdzają, że modernizacja i efektywność energetyczna w budownictwie zaliczana jest do grupy obszarów przyszłościowych, które cechują się dużym potencjałem produktowym i rynkowym.

Mechanizm ograniczenia ryzyka kredytowego

Na podstawie przeprowadzonych badań autorzy raportu określili mechanizm ograniczenia ryzyka kredytowego, dla produktu dedykowanego finansowaniu remontów i termomodernizacji budynków jednorodzinnych.

Mechanizmy ograniczenia ryzyka kredytowego według priorytetu:

1. Ocena zdolności kredytowej według procedur własnych banku.
2. Możliwość obniżenia kwoty kredytu po spełnieniu warunków kredytowania (z dopłat publicznych) - refundacja części kredytu ze środków pomocowych.
3. Niezależna ocena nieruchomości pod względem zużycia energii i wycena nieruchomości pokrywane ze środków pomocowych po pozytywnym zweryfikowaniu formalnoprawnym klienta przez Bank (BIK, inne informacje).
4. Portfelowy fundusz poręczeniowy.

Formy wsparcia publicznego według priorytetów

Na podstawie przeprowadzonych badań autorzy raportu określili formy wsparcia publicznego dla produktu dedykowanego finansowaniu remontów i termomodernizacji budynków jednorodzinnych.

Formy wsparcia publicznego według deklarowanego priorytetu:

1. Poręczenie portfelowe.
2. Dopłata do części kosztów inwestycji np. do udziału własnego.
3. Pokrycie kosztów przygotowania dokumentacji przez środki publiczne.
4. Dopłaty do oprocentowania.

Dodatkowo, w świetle większości wyrażonych opinii przedstawicieli banków, bardzo ważnym zewnętrznym wsparciem byłoby zastosowanie przez fiskusa ulg podatkowych dla właścicieli nieruchomości podejmujących się remontów termomodernizacyjnych.

Biogramy

Andrzej Komański

Wspólnik i Prezes Zarządu PLANCK Sp. z o.o. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w bankowości m.in. jako Dyrektor Departamentu Planowania i Kontrolingu w Centrali Banku Przemysłowo-Handlowego w Krakowie, Wiceprezes Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego oraz szef Regionalnej Instytucji Finansującej w Małopolsce, Współautor pierwszego planu strategicznego dla Banku BPH S.A. i pierwszej strategii rozwoju dla województwa małopolskiego a także koordynator programu zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska województwa małopolskiego. Posiada uprawnienia do zasiadania w radach nadzorczych spółek z udziałem Skarbu Państwa. Był członkiem rad nadzorczych w kilku spółkach prawa handlowego.

Ryszard Sikorski

Wiceprezes Zarządu i Wspólnik PLANCK Sp. z o.o. Bankowiec, menedżer, finansista i doradca podatkowy. Posiada 18-letnie doświadczenie w bankowości, pełnił funkcje zarządcze w bankach: BPH S.A., PeKaO S.A., PKO BP S.A. oraz Banku Pocztowym S.A. Zarządzał funduszami venture capital oraz firmami doradczymi corporate finance. Uczestniczył we wprowadzaniu na rynek polski nowoczesnych produktów i procedur bankowych oraz tworzeniu bankowości korporacyjnej w systemie bankowym, między innymi jako pełnomocnik Zarządu Banku. Od 1997 roku prowadzi samodzielną działalność doradczą w zakresie konsultingu finansowego i bankowego. Posiada uprawnienia doradcy podatkowego, w zakresie doradztwa finansowego oraz usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych, a także w zakresie pełnienia funkcji członka rad nadzorczych spółek prawa handlowego, nadane przez Ministra Finansów RP.

Marek Zaborowski

Wiceprezes Instytutu Ekonomii Środowiska, ekspert w dziedzinie efektywności energetycznej z 15-letnim doświadczeniem. Był konsultantem wielu krajowych i międzynarodowych instytucji m.in. Komisji Europejskiej, OECD, ARUP, ECORYS, Scott - Willson. Był członkiem zarządu oraz prezes Małopolskiej Agencji Energii i Środowiska (2000 - 2009). W latach 2005 - 2007 członek Rady Nadzorczej Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska.

Łukasz Pytliński

Wiceprezes i główny konsultant Instytutu Badań Rynku i Opinii Publicznej. W latach 1997 - 1999 analityk w międzynarodowym projekcie USAID dotyczącym efektywności energetycznej w zabudowie jednorodzinnej w ramach Polskiej Fundacji na Rzecz Efektywnego Wykorzystania Energii. Współtwórca wielu ekspertyz, analiz i raportów ewaluacyjnych dla spółek handlowych, sądów, władz lokalnych oraz innych instytucji publicznych.



Andrzej Komański
Planck



Ryszard Sikorski
Planck



Marek Zaborowski
IEŚ



Łukasz Pytliński
CEM

