

Rachunek powierniczy mało popularny

Jak bumerang powraca odwiekana od dawna sprawa rachunku powierniczego, który zabezpieczałby interesy klienta firmy deweloperskiej przed niespodziewanymi wydarzeniami, jak np. bankructwo czy po prostu zwykła niesolidność. Pomysł rachunku powierniczego polega, w skrócie, na tym, że klient zobowiązuje się do wpłacenia na odpowiednie konto w banku sumy za nabyte mieszkanie, a bank wypłaca te pieniądze deweloperowi w momencie, gdy dotrzyma on ustalonych wcześniej warunków. Gdy kupujemy dziurę w ziemi, pieniądze za przyszłe mieszkanie leżą sobie bezpiecznie w banku aż do momentu otrzymania kluczy.

– Jakakolwiek formuła dająca większe poczucie bezpieczeństwa klienta będzie spotykać się z silnym oddźwiękiem kupujących – twierdzi Grzegorz Żochowski, partner w Reas. – Mimo, że prace nad rachunkiem powierniczym trwają dość długo, to wydaje się, że ani banki ani deweloperzy nie palą się do wprowadzenia pomysłu. Banki dostrzegają słabość swojego zabezpieczenia i trudności w odzyskaniu udzielonego kredytu, podczas gdy deweloperzy będą musieli ponosić większe koszty chociażby finansowe – dodaje Żochowski. Sytuacja jest o tyle dziwna, że na wprowadzeniu rachunku skorzystałyby wszystkie strony. Deweloperzy zyskaliby większą wiarygodność w oczach klientów. Łatwiej byłoby im również spełnić wymagania banków dotyczące wielkości przedsprzedaży. Klienci zyskaliby pewność, że pieniędzy nie stracą. Na tym interesie zarobiłyby też banki. Gwarancja zwrotu całości kapitału musi przecież kosztować. Okazuje się więc, że aby pomysł wypalił, to do tanga trzeba... trojga.