

*Stanisław Belniak\**

## AGENT ESCROW JAKO PODMIOT NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W USA

**Z a r y s t r e ś c i.** W pracy przedstawiono istotę i zakres działalności agenta escrow. Scharakteryzowano przebieg typowej transakcji kupna-sprzedaży nieruchomości z udziałem tego agenta oraz zasady obowiązujące przy realizacji procesu escrow wraz z typowymi kosztami postępowania na przykładzie wybranej firmy. Ponadto pokazano podstawowe efekty funkcjonowanie tego podmiotu na rynku nieruchomości a także zwrócono uwagę na najczęściej występujące problemy związane z udziałem agenta escrow w terminowym zakończeniu transakcji.

**S ł o w a k l u c z o w e:** rynek, nieruchomości, mieszkalnictwo, agent escrow.

**K l a s y f i k a c j a J E L:** R3, N2.

### WSTĘP

W dziedzinie nieruchomości rynek USA jest niekwestionowanym liderem. Wynika to z różnych danych statystycznych, jak np.:

- wielkości samego rynku mierzonej obszarem kraju z ponad 300 milionami mieszkańców,
- ilości i standardu nieruchomości,
- liczby sprzedanych i nabywanych nieruchomości czy też,
- średniego czasu, w którym statystyczna nieruchomość zmienia właściciela.

---

\* Adres do korespondencji: Stanisław Belniak, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, e-mail: [belniaks@uek.krakow.pl](mailto:belniaks@uek.krakow.pl).

Można zatem uznać amerykański rynek nieruchomości za przodujący w świecie, a sprawdzone na tym rynku doświadczenia przyjąć za godne rozpatrzenia wzorce.

Jednym z ważnych podmiotów mających duży wpływ na funkcjonowanie tego rynku jest działający od początku lat 80 ubiegłego wieku agent escrow. Około 6 mln osób co roku w USA korzysta z usług tego podmiotu inwestując w nieruchomości mieszkaniowe. Tak duża liczba transakcji wykorzystująca w procesie kupna – sprzedaży nieruchomości instytucję agenta escrow wynika z rozbudowanego procesu udzielania pożyczek i kredytów na nabywanie nieruchomości i związanej z tym ich obsługi aż do czasu spłaty całości zobowiązań kupującego nieruchomość. Celem artykułu jest pokazanie jak funkcjonowanie tego podmiotu przyczynia się do kreowania popytu na rynku nieruchomości, wspomagania systemu finansowania transakcji a także zwiększania bezpieczeństwa zawieranych umów na tym rynku.

### 1. ISTOTA DZIAŁALNOŚCI AGENTA ESCROW

Escrow to system stworzony w latach 30 dwudziestego wieku w USA. Jego nadrzędnym celem było zabezpieczenie transakcji na rynku nieruchomości, które są obciążone wysokim ryzykiem. Zabezpieczenie takie miałyby być obustronne – zarówno dla kupującego/klienta jak i sprzedającego/wykonawcy. Idea tej instytucji powinna się sprawdzać w sytuacjach, gdy za przedmiot transakcji zapłata następuje zanim fizycznie nastąpi jego przekazanie. W przypadku rynku nieruchomości następuje przekazanie właściwego aktu własności przynależnego danej nieruchomości.

Na podstawie definicji zawartej w stanowym Kodeksie Finansowym Kalifornii<sup>1</sup> Escrow oznacza każdą transakcję, w której osoba w celu przeprowadzenia sprzedaży, obciążenia lub też dzierżawy danej nieruchomości, dostarcza odpowiednie instrumenty finansowe, pieniądze, papiery wartościowe, tytuły własności przynależne danej nieruchomości, lub inne ważne dokumenty i zaświadczenia trzeciej stronie transakcji, która to zobowiązana jest sprawować nad nimi kontrolę i we wcześniej określonym umową czasie, po uprzednim dopełnieniu warunków umowy przez strony transakcji, musi daną nieruchomość dostarczyć do cedenta, grantobiorcy, wierzyciela, depozytora, agenta lub innego przedstawiciela stron transakcji.

Zatem definicja działalności agenta escrow uwzględnia jego trzy postaci:

- umowa w której niezależna, trzecia strona transakcji otrzymuje i rozporządza majątkiem i dokumentami zdeponowanymi przez uczestników

---

<sup>1</sup> *California Civil Financial Code* (2002), sekcja 1057, dział VI, rozdział I.

transakcji wedle wcześniejszych ustaleń z góry określonych w instrukcjach escrow,

- konto utworzone przez upoważnioną do tego osobę/agenta, w celu przechowywania funduszy pieniężnych w imieniu stron transakcji, do momentu jej sfinalizowania,
- rachunek powierniczy założony w imieniu pożyczkobiorcy, w celu opłacenia regularnych kwot pieniężnych za zobowiązania z tytułu np. podatków od nieruchomości, rat kredytowych, składek ubezpieczeniowych itp.

Generalnie escrow odnosi się do środków finansowych zdeponowanych i kontrolowanych przez niezależną trzecią stronę transakcji.

Podmiot odpowiedzialny za wykonywanie procedury escrow nazywany jest agentem (oficerem) escrow. Funkcję agenta escrow wykonywać może osoba fizyczna lub prawna, która musi spełnić odpowiednie warunki i zdobyć licencję (Belniak, Wierzchowski, 2005). Pełni ona funkcję depozytariusza, neutralnej trzeciej strony przy zawieraniu transakcji dotyczących przenoszenia praw własności do nieruchomości. Ponadto sprawuje kontrolę i jest powiernikiem przy wszystkich operacjach, które zachodzą w ramach procesu escrow. Od chwili rozpoczęcia procesu escrow do momentu jego zamknięcia, zarządza on dostępnymi funduszami oraz niezbędną dokumentacją nie tylko pomiędzy kupującym a sprzedającym, ale także pomiędzy innymi podmiotami zaangażowanymi w transakcje na rynku nieruchomości.

Główne zadania każdego agenta sprowadzają się przede wszystkim do profesjonalnej obsługi i kontroli realizacji poleceń i wymogów wynikających z umowy stron transakcji. W szczególności wyróżnia się następujące zadania stojące przed agentem, które zapisane są w tzw. instrukcjach escrow:

- uzyskiwanie zgody i wymaganych podpisów dokumentów stron transakcji,
- ułatwienie sprawnej komunikacji stron z kredytodawcą oraz innymi podmiotami zaangażowanymi w transakcję,
- organizacja wymaganych oględzin (inspekcji) nieruchomości,
- opłacanie rachunków za prace wynikające z przeprowadzenia procesu transakcji,
- autoryzacja dokumentów,
- przygotowanie dokumentów zamykających proces transakcji (formularz HUD-1 zawierający ok. 100 informacji),
- rozdysponowanie funduszy i depozytów znajdujących się na koncie,
- dostarczenie właściwych dokumentów stronom transakcji.

Jak widać z powyższego obowiązki i uprawnienia agenta escrow znacznie przekraczają obowiązki licencjonowanych zawodów obsługujących rynek nieruchomości w Polsce (Belniak, Wierzchowski, 2005).

Kto zatem może pełnić funkcję agenta escrow? Na podstawie prawa stanu Kalifornia<sup>2</sup> osoba ubiegająca się o zawód agenta escrow musi spełniać odpowiednie warunki i zdobyć licencję. Niemniej jednak takie instytucje jak np. banki, firmy typu *title insurance*, *trust companies*<sup>3</sup>, prawnicy, brokerzy działający na rynku nieruchomości mogą pełnić obowiązki agenta escrow.

Od osób samodzielnie starających się o licencję agenta nie wymaga się żadnego specjalistycznego wykształcenia, jednak wiadomo, że wyższe wykształcenie zwiększa szanse uzyskania licencji. Natomiast bardzo cenione jest jakiegokolwiek doświadczenie zawodowe w środowisku obsługującym escrow.

Podstawowe wymagania stawiane kandydatom do uzyskania licencji agenta escrow zawiera tabela 1.

Tabela 1. Wymagania stawiane kandydatom do uzyskania licencji agenta „ESCROW”

Wymagania	Obszar umiejętności
Stopień edukacji	Różny, nie jest wymagane wyższe wykształcenie.
Obszar edukacji	Administracja, biznes, finanse lub pokrewne.
Doświadczenie	Wymagane 1-2 letnie doświadczenie w realizacji procesów escrow.
Licencje i certyfikaty	Wymagana licencja stanowa lub posiadanie certyfikatów z zakresu obsługi rynku nieruchomości.
Kluczowe umiejętności	Wysokie umiejętności w komunikacji pisemnej i werbalnej, Umiejętności nawiązywania kontaktów i obsługi klienta, Umiejętność analizowania różnych danych (np. finansowych), Dobra organizacja pracy.
Umiejętności techniczne	Znajomość procedur escrow, Matematyki wykorzystywanej w tych procesach, Umiejętności rozwiązywania nagłych problemów które mogą spowodować opóźnienie lub zapobiec zakończeniu procesu niemożliwości.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „How to become an escrow agent: education and career road map.” <http://study.com/articles> (28.04.2016).

<sup>2</sup> California Civil Code..... op. cit., rozdział II.

<sup>3</sup> Trust Companies – oznaczają firmy, podmioty prawne, pełniące funkcję pośrednika, agenta na rzecz osoby lub podmiotu biznesowego, w celu administrowania, zarządzania oraz ewentualnego transferu aktywów będących w ich posiadaniu, <http://www.investopedia.com/terms/t/trustcompany.asp>.

Jeżeli chodzi o licencję to większość stanów wprowadziła wymóg jej posiadania. Zasady i regulacje dotyczące uzyskiwania tej licencji oraz jej odnawiania (istnieje wymóg odnawiania licencji co parę lat w połączeniu z odbyciem dodatkowych szkoleń) różnią się w zależności od panującego prawa w danym stanie. Zazwyczaj zdobycie licencji wiąże się ze zdaniem egzaminu, oraz uiszczeniem opłaty za prawo do pełnienia obowiązków agenta escrow. Funkcję koordynatora uzyskania licencji pełni Amerykańskie Stowarzyszenie Escrow (The American Escrow Association), które oferuje również certyfikowane programy szkoleń, organizuje konferencje i seminaria w celu dokształcenia potencjalnych kandydatów do tego zawodu.

## 2. PRZEBIEG TRANSAKCJI ESCROW

Cele i zamiary przeprowadzenia każdej transakcji escrow są podobne. Sprowadzają się one do zaangażowania trzeciej strony przy sprzedaży/kupnie danej nieruchomości, pełniącej obowiązki pośrednika pomiędzy wszystkimi podmiotami i instytucjami, które biorą udział w procesie przekazania prawa własności. Podstawowym celem zawierania tego typu trójstronnej umowy jest zabezpieczenie jej przed ryzykiem niewywiązania się stron ze swoich zobowiązań zwłaszcza w przypadku gdy kupujący korzysta z finansowania obcego, np. zaciąga kredyt w banku. Wtedy agent escrow staje się reprezentantem trzech stron (Yeomans, 1990).

Każda umowa jest inna, ponieważ przedmiot każdej transakcji oraz postanowienia i oczekiwania stron zawartych w umowie są inne. Jednak każdy proces escrow można opisać za pomocą charakterystycznych etapów postępowania właściwych dla prawidłowego jego przebiegu<sup>4</sup>.

1. Zapis instrukcji pochodzących ze wszystkich stron transakcji.
2. Zebranie informacji dotyczących oczekiwań stron, a także wynagrodzeń podmiotów i instytucji uczestniczących w transakcji.
3. Potwierdzenie prawomocności roszczeń każdej ze stron.
4. Pobranie pieniędzy od nabywcy i ulokowanie ich na koncie escrow.
5. Bieżąca kontrola agenta escrow nad prawidłowym przebiegiem procesu i realizacja warunków transakcji.
6. Przekazanie należnych pieniędzy sprzedającemu oraz tytułu własności nieruchomości nabywcy.
7. Zapisanie transakcji i uznanie jej za zamkniętą.

---

<sup>4</sup> Escrow overview, [http://www.escrowprocess.com/escrow\\_overview.html](http://www.escrowprocess.com/escrow_overview.html) (10.04.2016).

Oczywiście na każdy z powyższych etapów składają się różnorodne działania, które muszą być wykonane w celu realizacji określonych zadań konkretnej umowy escrow.

Podstawą każdej transakcji na której będzie się opierać konkretna umowa są tzw. instrukcje escrow zdefiniowane jako wszystkie warunki i założenia całego procesu, a także informacje dotyczące prowizji oraz prawnych obowiązków i ograniczeń agenta escrow. Są one z reguły bardzo szczegółowe i zabezpieczają agenta na każdą okoliczność. Instrukcje te zawierają między innymi (Bell, Bakotich, 2010):

- informacje kontaktowe agenta oraz jego numer licencyjny,
- ważne daty w tym m. in. data otwarcia procesu escrow oraz ustalonego zamknięcia,
- dane osobowe i inne ważne informacje dotyczące stron transakcji – kupującego i sprzedawcy,
- adres oraz podstawowe informacje dotyczące przedmiotu transakcji,
- cena sprzedaży/zakupu oraz ewentualne dodatkowe warunki zmiany tej ceny,
- warunki przekazania prawa własności nabywcy,
- opłaty związane z załatwieniem formalności transakcji,
- zestawienie wszystkich ważnych dokumentów,
- ogólne wskazówki dotyczące kolejności przebiegu etapów procesu escrow,
- postanowienia i warunki zawarte pomiędzy sprzedającym a kupującym,
- obowiązki agenta escrow.

Instrukcje escrow stanowią zestawienie wszystkich niezbędnych kroków, które należy podjąć, a także wszystkich oczekiwań stron, które należy spełnić, aby przeprowadzić całą procedurę transakcji kupna – sprzedaży.

Formułując instrukcję escrow należy przestrzegać pewnych zasad, które obejmują (Nielsen, 2003):

- sporządzanie pisemnych instrukcji przed przyjęciem jakiegokolwiek depozytu,
- zebranie spójnych, jasnych informacji dotyczących wymagań wszystkich stron procesu escrow,
- upewnienie się, że instrukcje zawierają możliwe rozwiązania na wypadek niespodziewanych sytuacji, które mogą wyniknąć w trakcie procesu escrow,
- umieszczenie informacji dotyczących kluczowych dla transakcji terminów,

- sporządzenie zapisu stanowiącego o prawie agenta escrow do przekazania sądowi pieniędzy i wszelkiej dokumentacji dotyczącej transakcji w przypadku konfliktu stron transakcji,
- ustalenie zakresu podstawowych obowiązków agenta escrow,
- zachowanie prawa do rezygnacji i odstąpienia od prowadzenia procesu przez agenta,
- dopilnowanie aby strony transakcji podały prawdziwe i aktualne dane dotyczące adresu kontaktowego.

### 3. OCENA DZIAŁANIA AGENTA ESCROW NA AMERYKAŃSKIM RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Jednym ze sposobów oceny danej działalności jest zastosowanie tak zwanych kluczowych wskaźników efektywności, nazywanych powszechnie KPI (z ang. Key Performance Indicators). Stosuje się je przy analizie różnych obszarów działalności przedsiębiorstw i instytucji. Umożliwiają one wystawianie oceny danej działalności, sprawdzają jej efektywność i perspektywy rozwoju. Pozwalają także rzetelnie przeanalizować daną działalność mierząc jej efekty w dwu wymiarach:

- jakościowym,
- wartościowym.

Próbując ocenić działalność agenta escrow, jego sposób i sprawność funkcjonowania skłaniałbym się bardziej do oceny w wymiarze jakościowym. Zawód ten został głęboko zakorzeniony w systemie funkcjonowania zachodnich rynków nieruchomości i przez ostatnie kilkadziesiąt lat był w stanie zdobyć zaufanie zdecydowanej większości klientów, którzy często nie wyobrażają sobie nabywania nieruchomości bez pomocy agenta escrow. Korzystanie z jego usług zdecydowanie wpływa na skuteczność efektów i oszczędność czasu przy załatwianiu formalności związanych z transferem praw do nieruchomości.

Istnieje wiele powodów dla których proces escrow znacznie się opóźnia lub nie zostaje zamknięty w przewidzianym terminie.

Najczęściej występującymi powodami takich sytuacji są:

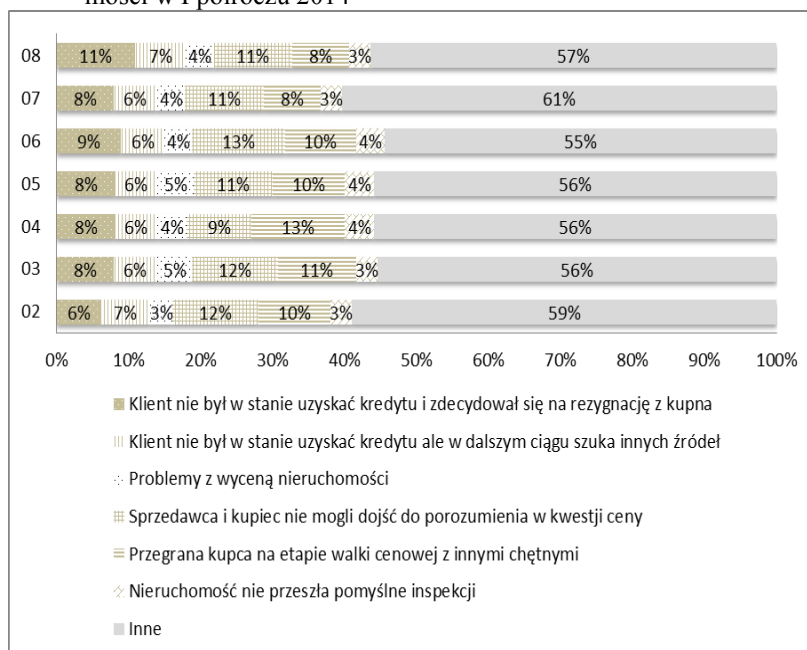
- problemy związane z przedmiotem transakcji,
- problemy związane z finansowaniem transakcji,
- problemy związane z tytułem własności,
- problemy związane z niekompetencją stron, wynikające z niedotrzymania warunków instrukcji escrow.

Wymieniając kwestie przeszkód, które mogą zakłócić transakcję escrow, należy wprowadzić definicję pojęcia *contingency period*. Jest to czas okre-

ślony na samym początku otwarcia procesu escrow, w którym dowolna strona transakcji ma prawo odstąpić od umowy bez żadnych konsekwencji, zazwyczaj związanych z konkretną przyczyną. Standardowym okresem wprowadzonym w większości przypadków w formularzu podpisywanej umowy, jest okres 17 dni naliczany z dniem jej wejścia w życie<sup>5</sup>. Nawet jeśli kupujący uzyska informację o nieprzyznaniu kredytu w 16 dniu procesu i poinformuje o tym sprzedającego, ten zgodnie z postanowieniem umowy musi zezwolić na zwrot złożonego przez kupującego depozytu u agenta escrow. Wspomniany okres 17 dni jest powszechnie stosowany, ale trzeba podkreślić, że *contingency period* jest kwestią podlegającą negocjacji.

Niepowodzenie kupującego przy staraniu się o finansowanie transakcji danej nieruchomości uchodzi za jedną z najczęstszych przyczyn prowadzących do braku finalizacji procesu escrow. Inne przyczyny pokazano na rysunku 1.

Rysunek 1. Dlaczego nie doszło do zawarcia transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości w I półroczu 2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://economistsoutlook.blogs.realtor.org/2014/10/10/realtor-cite-reasons-for-not-closing-a-sale-in-august-2014>.

<sup>5</sup> The contingency period defined and explained, 03.11.2014, <http://go.homebay.com/lerning-center/contingency-period>



Jeśli pominiemy grupę osób, które wycofały się z transakcji na etapie walki cenowej z innymi chętnymi na zakup nieruchomości, oraz tymi, którzy nie mogli dojść do porozumienia ze sprzedającymi w kwestii ceny to można zauważyć, że zdecydowana większość kupujących musiała odstąpić od transakcji, z powodów dotyczących finansowania zakupu.

Kolejną istotną kategorią przyczyn dla których escrow zostaje zakończone przed czasem są problemy związane z samą nieruchomością, a zwłaszcza z jej stanem technicznym. Istotne w tym momencie jest skuteczne działanie agenta escrow, który zadba o to, aby wszystkie potrzebne ekspertyzy i inspekcje nieruchomości zostały wykonane przed końcem *contingency period*.

Kolejną grupą problemów są te wynikające z tytułu własności do nieruchomości i jej wyceną. Jeżeli sprzedający posiada niejasną sytuację związaną z aktem własności, nie jest w stanie dostarczyć poprawnej dokumentacji, to firma ubezpieczająca taki tytuł własności nie będzie mogła tego dokonać a w efekcie kredytodawca nie będzie mógł udzielić stosownej pożyczki na sfinansowanie transakcji.

Właściwa praca agenta escrow polega na tym aby te defekty wynikające z prawidłowego udokumentowania nieruchomości będącej przedmiotem transakcji zostały wykryte w okresie *contingency period* zarówno w interesie kupującego jak i sprzedającego.

Problemy związane z przeprowadzeniem transakcji w procesie escrow mogą także nastąpić w sytuacji, w której jedna ze stron, ewidentnie zawiniła wykazując się niekompetencją. Ta kategoria działań wiąże się z problemami sumiennego wypełniania obowiązków przez wszystkich uczestników procesu, które zostały określone w instrukcjach escrow.

Strony przystępujące do procesu escrow nie zakładają z góry, że na drodze do jego zamknięcia wynikną wspomniane problemy. W wielu przypadkach jednak niektóre sytuacje są do przewidzenia, w innych stają się nie do końca oczywiste. Zatem ważne zadanie należy do agenta escrow, który powinien przed podpisaniem z klientami jakiegokolwiek umowy, uświadomić ich o możliwości zaistnienia wszelkich trudności, które mogą zakłócić przebieg procesu.

Istotnym elementem działalności każdego agenta escrow są koszty związane z jego udziałem w poszczególnych procesach transakcji kupna – sprzedaży nieruchomości. Koszty te nie są stałe, ani w żaden sposób uregulowane przez prawo danego stanu (Bell, Bakotich, 2010). Wszelkie opłaty związane z całym procesem są zazwyczaj współmierne do wielkości i skomplikowania danej transakcji. Trzeba jednak dodać, że istnieje minimalna pobierana stawka opłaty dotycząca wynagrodzenia agenta i nie jest ona uzależniona od całościowych kosztów procesu escrow. Przeciętne stawki będą zależeć od

lokalizacji nieruchomości, jej otoczenia (dzielnica prestiżowa w dużym mieście czy teren wiejski).

Tabela 2 przedstawia przykładowe koszty usług obowiązujące w firmie First American Title.

Tabela 2. Koszty usług escrow w firmie First American Title

Cena nieruchomości w USD	Należność z tytułu obsługi ESCROW w USD	Kwota przypadająca na jedną stronę transakcji w USD
0–100,000	870	435
100,001–200,000	1,220	610
200,001–300,000	1,400	700
300,001–400,000	1,640	820
400,001–500,000	1,820	910
500,001–600,000	1,940	970
600,001–700,000	2,050	1,025
700,001–800,000	2,160	1,080
800,001–1,000,000	2,240	1,120
1,000,001–2,000,000	2,500	1,250
>2,000,000	Dodatkowe 200 za każde kolejne 250,000	

Źródło: opracowanie własne na podstawie cennika firmy First American Title, <http://www.firstam.com/assets/title/wa/rates/wa-escrow-rates-king.pdf> (28.04.2016).

Na koszty ponoszone przy transakcji escrow składają się nie tylko opłaty za pracę agenta, ale także wszelkie opłaty związane z realizacją usług innych podmiotów i instytucji przyczyniających się do zamknięcia procesu escrow. Mowa tutaj o opłatach pobieranych przez kredytodawców, a także koszty związane z transferem, kopiowaniem, drukowaniem potrzebnych dokumentów oraz załatwianiem innych formalności, których dopełnienie jest kluczowe dla zakończenia transakcji. Zestawienie tych kosztów powinno się znaleźć w formularzu HUD-1 czyli dokumencie, który jest wystawiany przez agenta escrow przy zamknięciu transakcji.

Tabela 3 przedstawia całościowe zestawienie kosztów obsługi procesu escrow na przestrzeni ostatnich lat.

Jak widać różnice potrafią być znaczące. Najbardziej wybijającą się wartością jest kwota 9,826 USD osiągnięta w roku 2004 w stanie Pensylwania porównana z minimalną średnią dla tego samego roku osiągniętą w stanie Nebraska. Dokładniejsze dane ukazują, że wynik Pensylwanii nie jest w żadnym stopniu anomalią, natomiast rzeczywiście w roku 2004 średnie ceny procesu escrow w całych Stanach Zjednoczonych rozmieszczone były stopniowo w przedziale 3,749–9,826 USD<sup>6</sup>. W przypadku pozostałych lat

<sup>6</sup> Mortgage closing coast by state: 2004, <http://www.bankrate.com/finance/mortgages/2004-closing-costs/closing-costs-by-state.aspx>

sytuacja wydaje się być dużo bardziej ustabilizowana. W większości przypadków wskazane powyżej, towarzyszące procesowi escrow koszty podlegają podziałowi pomiędzy stronami. W języku angielskim, słowo definiujące te koszty to *prorations* (albo inaczej – odpowiednio rozdysponowane, proporcjonalnie podzielone).

Tabela 3. Maksymalne i minimalne średnie ceny przeprowadzania procesu escrow, na przestrzeni ostatnich lat, w USD

ROK	MAX	MIN	ROK	MAX	MIN
2014	Texas 3,046	Newada 2,265	2008	New York 4,015	North Carolina 2,650
2013	Hawaii 2,919	Wisconsin 2,119	2007	New York 3,830	Indiana 2,339
2012	New York 5,435	Missouri 3,006	2006	New York 3,887	Missouri 2,713
2011	New York 6,183	Arkansas 3,378	2005	New York 3,907	Wyoming 2,101
2010	New York 5,623	Arkansas 3,007	2004	Pensylwania 9,826	Nebraska 3,749
2009	Texas 3,885	Nevada 2,276	2003	b.d. 3,887	b.d. 2,713

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://www.bankrate.com/finance/mortgages/closing-cost> (28.04.2016).

#### PODSUMOWANIE

Na dobrze rozwiniętych rynkach nieruchomości, a do takich należy niewątpliwie rynek nieruchomości w USA, obecność agenta escrow przy prowadzeniu transakcji kupna – sprzedaży i jej zamknięciu wydaje się jak najbardziej oczywistym. Współpraca agenta z wszystkimi uczestnikami transakcji kupna – sprzedaży nieruchomości trwa średnio od 30 do 60 dni poczynając od przyjęcia zlecenia na uruchomienie procesu escrow do jego zamknięcia. Do sukcesu lub porażki każdego procesu escrow przyczynia się ponad 20 osób zajmujących różne stanowiska w instytucjach funkcjonujących na rynku nieruchomości poczynając od firmy *title insurance*, a na agencie nieruchomości kończąc. To właśnie od zatrudnionego agenta escrow zależeć będzie sprawna koordynacja prac wszystkich podmiotów w celu uzyskania efektów satysfakcjonujących przede wszystkim kupujących i sprzedających.

W USA proces powstawania i rozwoju instytucji agenta escrow trwał ponad 30 lat. Polska, wykorzystując do tego celu doświadczenia zagraniczne, ma szansę skrócenia okresu rozwoju takich instytucji. Powstanie takich lub podobnych instytucji kreujących popyt i wspomagających finansowanie

transakcji na rynku nieruchomości jest niezmiernie ważnym działaniem w obliczu braku tempa wzrostu liczby transakcji na rynku nieruchomości w Polsce w latach 2011–2014<sup>7</sup>.

#### LITERATURA

- Bell W. S., Bakotich S. B., (2010), Surviving the Real Estate „Escrow” Process in California: Important Things and Tips You Should Know, and Mistakes to Avoid, California Bureau of Real Estate, State California October 17, s. 12.
- Belniak S., Wierchowski M. (2005), *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami*, MWSE, Tarnów.
- Bushnell Nielsen J. (2003), Closing Do’s and Don’ts, Reinhart Boerue Van Denren S.C. Woodridge Legal Publishes, Pennsylvania Land Title Association, s. 5.
- California Civil Financial Code* (2002), sekcja 1057, dział VI.
- Escrow overview*, [http://www.escrowprocess.com/escrow\\_overview.html](http://www.escrowprocess.com/escrow_overview.html) (10.04.2016).
- Mortgage closing cost by state* (2004), <http://www.bankrate.com/finance/mortgages/2004-closing-costs/closing-costs-by-state.aspx>.
- Escrow – California Department of Real Estate, [www.dre.ca.gov/files/pdf/refbook/refos.pdf](http://www.dre.ca.gov/files/pdf/refbook/refos.pdf).  
<http://economistsoutlook.blogs.realtor.org/2014/10/10/realtor-cite-reasons-for-not-closing-a-sale-in-august-2014>.
- <http://www.firstam.com/assets/title/wa/rates/wa-escrow-rates-king.pdf> (28.04.2016).
- <http://www.bankrate.com/finance/mortgages/closing-cost> (28.04.2016).
- <http://www.investopedia.com/terms/t/trustcompany.asp>.
- How to become an escrow agent: education and career roadmap*, <http://study.com/articles> (28.04.2016).
- Obrót nieruchomościami w 2014r.* (2015), GUS, Warszawa.
- The contingency period defined and explained, 03.11.2014, <http://go.homebay.com/lerning-center/contingency-period>.
- Yeomans R. D. (1990), Fiduciary duties owed by an escrow agent, Escrow Agent Liability: A Trial Lawyer’s Perspective, Zimmerman First American Title Co., s. 3.

---

<sup>7</sup> *Obrót nieruchomościami w 2014r.* (2015), GUS, Warszawa. s. 13.

## ESCROW AGENT IN US REAL ESTATE MARKET

**A b s t r a c t.** The activity of real estate market in the U.S. is noteworthy in all segments but the structure of ownership in housing market within last 20 years has changed most significantly. Thus, housing market, due to its activity has been the field of investigation presented in the paper. Agent ESCROW has been one of the institutions in this market, operating successfully since the 1980s. Every year, ca. 6 million people who invest in the American housing market, use ESCROW services. The paper presents the characteristics of Agent ESCROW service and their scope. Case study of the selected company was used to present the process of typical sale transaction of a real estate with participation of an agent, the procedures and rules of escrow process as well as its costs. The paper points also the results of functioning of agent ESCROW institution in housing market and typical problems arising from agent escrow's participation in transaction that refer to scheduled completion of a transaction

**K e y w o r d s:** market, real estate, agent escrow.

