

Jak korzystnie kupić nieruchomość na kredyt?



Copyright by Dom Kredytowy Notus S.A.
zdjęcia: Fotolia, iStock International Inc.,
Shutterstock, Inc.

Warszawa, 2013 r.

Wszelkie prawa zastrzeżone.
Kopiowanie, przedrukowywanie
i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów niniejszej pracy
bez zgody autora zabronione.

Dom Kredytowy Notus S.A.
Ul. Marszałkowska 76,
00-517 Warszawa
tel.: +48 22 59 63 963

Drogi Czytelniku,

jeśli czytasz ten poradnik, to zapewne stoisz przed podjęciem przełomowej decyzji w Twoim życiu dotyczącej zakupu nieruchomości. Niewątpliwie masz wiele pytań i wątpliwości dotyczących wyboru samej nieruchomości i finansowania jej zakupu. Czy kupić mieszkanie używane, czy nowe? Jak sprawdzić dewelopera? Czy mieszkanie na rynku wtórnym, to dobra inwestycja? Jak rozpocząć starania o kredyt? Czy mam zdolność kredytową? To prawdopodobnie tylko nieliczne kwestie, na które szukasz odpowiedzi. Właśnie z myślą o Tobie i celem wskazania odpowiedzi na najważniejsze nurtujące Cię pytania przygotowaliśmy ten mini poradnik na temat zakupu nieruchomości na cele mieszkaniowe oraz finansowania go kredytem hipotecznym. Niniejsza publikacja została podzielona na dwie główne części. Pierwsza z nich omawia tematy dotyczące procesu zakupu samej nieruchomości, niezależnie od tego, czy jest to dom, czy mieszkanie. Druga natomiast porusza zagadnienia związane z kredytem hipotecznym. W poradniku nie poruszamy wszystkich zagadnień związanych z tematem, ale te najważniejsze, które najczęściej nurtują klientów. Mamy nadzieję Czytelniku, że poradnik ten spełni Twoje oczekiwania i znajdziesz w nim wiele cennych wskazówek i odpowiedzi na pytania.

Zespół Domu Kredytowego Notus S.A.

CZĘŚĆ I

Kupuję mieszkanie

1. Zyskaj na kupnie nieruchomości

4

2. Przygotuj się na spotkanie
z pośrednikiem nieruchomości

6

3. Mieszkanie od dewelopera
czy z rynku wtórnego?

8

4. Dom w kredycie wybuduję

10

5. Używane mieszkanie i kredyt

12

**Słownik najważniejszych pojęć
kredytowych**

32

Zyskaj na kupnie nieruchomości



Zainwestować w mieszkanie można na dwa sposoby – albo kupić z przeznaczeniem na wynajem, albo po to, żeby w przyszłości sprzedać je po wyższej cenie. Co lepiej wybrać? To zależy od rentowności obu alternatyw. Rozważania należałoby zacząć raczej od pytania: czy mieszkanie to w ogóle dobra inwestycja? Istnieją przecież inne formy lokowania środków.

Kupić czy wynająć? – oto jest pytanie

Minione kilka lat to czas ogromnego zróżnicowania w stopach zwrotu. Na rynku nieruchomości między 2005 a 2008 r. dokonała się rewolucja cenowa, w skutek której w największych miastach wartość mieszkań wzrosła kilkukrotnie. W tamtym okresie nawet inwestycja w giełdę nie przynosiła takich dochodów. Czasy te minęły jednak bezpowrotnie. Po kryzysie ceny nieruchomości poszły w dół i osiągają stabilny, ale niski poziom. Wzrost cen mieszkań uzależniony jest od popytu na nie, a coraz to nowe ograniczenia kredytowe banków nie sprzyjają jego pobudzeniu. Dlatego inwestując dzisiaj w nieruchomości można liczyć raczej na dochody z jego wynajęcia niż na szybką sprzedaż z zyskiem. Tym bardziej, że ten drugi typ inwestycji ma ograniczoną płynność i środki zainwestowane w zakup mieszkania są trudne do spieniężenia. Nieruchomość musi być przez pewien okres wystawiona na sprzedaż zanim dojdzie do faktycznej transakcji. Licząc na zysk musimy liczyć się z czasem, po prostu.

Kupuję za kredyt, spłacam z wynajmu

Można zastanawiać się, czy warto kupić mieszkanie na wynajem za pieniądze z kredytu. To może być dobry interes, ale pod pewnymi warunkami. Kupując takie mieszkanie trzeba myśleć przede wszystkim o jak najlepszej lokalizacji. Na nieruchomości w pobliżu centrów miast i kampusów akademickich zawsze znajdują się klienci. Takie mieszkania nawet w czasie kryzysu cieszą się zainteresowaniem najemców, w przeciwieństwie do obiektów ulokowanych na obrzeżach miast, do których nie przekonuje nawet obniżony czynsz. Warto pamiętać też, że szybciej

wynajmiemy mieszkanie jedno- czy dwupokojowe, niż trzy - czy czteropokojowe. Obecne ceny wynajmu są na tyle atrakcyjne i możliwe do wyegzekwowania, że możemy dzięki nim rekompensować koszty raty kredytowej, czynszu i podatku. Wszystko dokonywane w świadomości, że podjęliśmy się inwestycji długoterminowej, której główny przedmiot – mieszkanie, nie traci na wartości wraz z upływem lat.

Uśpione zalety rynku wtórnego

Choć rynek wtórny w opinii pośredników był w tym roku bardzo słaby, nie należy zapominać, że charakteryzują go dużo lepsze lokalizacje nieruchomości, a to najważniejsze w przypadku osób, które traktują kupno mieszkania w kategoriach inwestycji. Wybór na rynku wtórnym jest ogromny, ale ogólna stagnacja w sektorze nieruchomości sprawiła, że mieszkania miesiącami wystawione na sprzedaż nie wzbudzały niczyjego zainteresowania. Ożywienia w tej branży możemy spodziewać się po wejściu w życie wszystkich rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego, które pokażą, jakie rzeczywiście są możliwości kredytowe nabywców i na ile dostosuje się do nich rynek, obniżając ceny. Oczywiście zważywszy na ciągle bardzo niezaspokojone potrzeby mieszkaniowe Polaków nie należy oczekiwać jakiegoś drastycznego spadku cen, a raczej stabilizacji na niższym poziomie, która może zaowocować w 2013r. większą liczbą transakcji na rynku wtórnym.

Chcesz kupić w kredycie mieszkanie na wynajem?

Pamiętaj:

*- aby mieszkanie było w dobrej lokalizacji, czyli w centrum lub niedaleko centrum miasta;
- szybciej wynajmiesz mieszkanie jedno- lub dwupokojowe, niż trzy- lub czteropokojowe;*

Zalety rynku wtórnego:

*- mieszkania w dobrej lokalizacji w centrach miast;
- duży wybór mieszkań;
- niższe ceny;*

Przygotuj się na spotkanie z pośrednikiem nieruchomości

Decydując się na współpracę lub pomoc biura nieruchomości przy kupnie domu lub mieszkania oczekujemy, że pod względem merytorycznym i prawnym unikniemy zagrożeń, które czekałyby na nas gdybyśmy do tematu zabierali się sami. Oddanie się w ręce profesjonalistów ma z założenia uchronić nas przed wpadkami i stratą ogromnych pieniędzy. Czego więc powinniśmy oczekiwać od profesjonalnego pośrednika nieruchomości i o co on sam powinien zadbać, aby transakcja kupna mieszkania lub domu była pozbawiona ryzyka?



Z pośrednikiem czy bez?

Szukając odpowiedniego mieszkania lub domu na rynku wtórnym często zadajemy sobie pytanie, czy korzystać z usług pośrednika nieruchomości. Tutaj wszystko zależy od tego, jak biegle poruszamy się na tym rynku i czy damy sobie sami radę przy załatwieniu wszystkich formalności. Dlatego jeśli chcemy mieć pewność, że transakcja przebiegnie sprawnie i prawidłowo zostaną przeprowadzone takie etapy jak np. właściwe przygotowanie umowy przedwstępnej, negocjacje cenowe, określenie stanu prawnego i technicznego, zmiana umów odnośnie do mediów, itp., to warto udać się do dobrego biura pośrednictwa, które bezproblemowo przeprowadzi nas przez cały proces zakupu.

Wybór biura to podstawa

Nawiązując współpracę z biurem nieruchomości powinniśmy zwrócić uwagę na kilka istotnych kwestii. Pierwszą z nich jest posiadanie przez pośrednika nieruchomości licencji. Tylko licencjonowane biura pośrednictwa nieruchomości gwarantują pewne i pomyślnie zakończenie transakcji. Zgodnie z ustawą z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 1997 r. Nr 115, poz. 741, art. 179 ust. 2) "pośrednikiem w obrocie nieruchomościami jest osoba fizyczna posiadająca licencję zawodową nadaną w trybie przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami." Druga ważna kwestia, to ubezpieczenie OC, które gwarantuje nam odszkodowanie w razie błędów pośrednika. Natomiast papierkiem lakmusowym dobrego pośrednika jest też to, że jest członkiem np. lokalnego stowarzyszenia biur pośrednictwa oraz w Polskiej

Federacji Rynku Nieruchomości. Najlepsi pośrednicy stosują Kartę Praw Klienta, a także wdrażają certyfikaty ISO 9001:2001. Zawsze warto również zweryfikować opinie o pośredniku na forach internetowych oraz sprawdzić go na stronach Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości. Warto również unikać biur, które pobierają opłaty „z góry” za to, że pokażą nam daną nieruchomość. Pośrednik bez pobierania opłat powinien pokazać nam interesujące nas mieszkanie lub dom, a opłatę pobrać dopiero przy wykonaniu zlecenia, czyli przy kupnie nieruchomości.

Umowa gwarantem dobrej obsługi

W przypadku pomyślnej decyzji o podjęciu współpracy z agentem nieruchomości jesteśmy zobowiązani do podpisania umowy pośrednictwa. Taka umowa precyzyjnie określa wzajemne zobowiązania, w tym m.in. wysokość wynagrodzenia dla pośrednika. Najczęściej spotykaną umową, jest tzw. umowa rezultatu. Polega ona na tym, że jeśli nie kupimy wskazanego przez agenta mieszkania, to taka umowa staje się bezprzedmiotowa i nie może on mieć wobec nas roszczeń finansowych.

Wiem, co chcę

Zanim udamy się do biura pośrednictwa określmy, jakie mieszkanie nas interesuje. To pomoże pośrednikowi wyselekcjonować spośród setek ofert te, które rzeczywiście spełnią nasze oczekiwania. Zatem warto odpowiedzieć sobie na pytanie, jakie dzielnice nas interesują, czyli w jakiej okolicy chcemy mieszkać? Jeśli natomiast jesteśmy zainteresowani kilkoma dzielnicami, to określmy, co jest dla nas istotne:

rodzaj komunikacji, odległość od szkoły, kościoła, parku, infrastruktura sportowo-rekreacyjna, sklepy, targowiska, itp. Zastanówmy się również w kwestii naszych wymogów wobec samego mieszkania. Liczba pokoi, piętro, metraż, czy wolimy pokój z aneksem kuchennym, czy osobną kuchnię. Ważną kwestią, która pomoże dobrać trafne oferty, jest cena nieruchomości. Nie ma sensu oglądać mieszkań lub domów, na które nas po prostu nie stać, w ten sposób tracimy czas swój i agenta. Po określeniu maksymalnej kwoty, jaką możemy przeznaczyć na zakup domu lub mieszkania, agent przedstawi nam oferty, które będą mieściły się w danym przedziale cenowym, a dodatkowo uwzględni związane z realizacją transakcji koszty, takie jak koszt umowy notarialnej, czy wstępne koszty kredytowe.

Jak sprawdzić pośrednika?

- zasięgnij opinii znajomych, którzy korzystali z usług biur w obrocie nieruchomościami;
- przejrzyj informacje na temat pośrednika w Internecie, a także fachowych pismach;
- sprawdźmy, czy dane biuro jest członkiem jakiegoś lokalnego lub ogólnopolskiego stowarzyszenia zrzeszającego pośredników;
- podczas wizyty w biurze poproś o pokazanie licencji.



Mieszkanie od dewelopera czy z rynku wtórnego?

Jednym z podstawowych dylematów osób chcących kupić własne mieszkanie jest podjęcie decyzji o tym, czy wybrać je z rynku wtórnego czy pierwotnego. Każdy z tych wyborów wiąże się z konsekwencjami wynikającymi ze specyfiki danego rynku, a także różnymi warunkami transakcji.

Mieszkanie od dewelopera

Decydując się na zakup mieszkania od dewelopera, czyli z rynku pierwotnego, dostajemy przede wszystkim produkt nowy. I jest to właściwie największa zaleta takiego zakupu, bo nowe mieszkanie możemy zaplanować zgodnie z własnymi pomysłami. W takim mieszkaniu najłatwiej jest dokonać przeróbek zgodnie z własnymi upodobaniami jeszcze na etapie budowy, co będzie się wiązało z tym, że nie trzeba będzie potem już nic burzyć czy przestawiać istniejących ścian. W nowym budynku założone są nowe instalacje wykonane z nowocześniejszych materiałów i nowocześniejsze rozwiązania z dodatkową możliwością policzenia indywidualnego kosztów mediów. Co więcej, nowe mieszkanie w nowym budynku będzie podlegało rękojmi, co gwarantuje nam w przypadku awarii czy złego wykonania, które uwidoczniło się w okresie eksploatacji, że wykonawca musi na własny koszt naprawić wszelkie usterki i wady. I to by było na tyle niewątpliwych plusów. Sytuacja wygląda gorzej, jeżeli chodzi o inne sprawy. Przede wszystkim kupując od dewelopera nie kupujemy od razu własności lokalu. Musimy najczęściej przejść przez umowę przedwstępną na wybudowanie, wierzyć w to, że deweloper to porządna firma i wybuduje wszystko tak jak chcemy oraz w terminie. Do tego musimy czekać na uzyskanie przez niego wszelkich odbiorów i dopiero po tym czasie staniemy się właścicielem mieszkania. Obecnie na rynku jest dużo gotowych już mieszkań od deweloperów. Jednak bardzo często, z chęci uzyskania lepszej ceny, kupujemy własne cztery kąty na etapie tzw. dziury w ziemi. Regułą zresztą jest to, że deweloperzy, którzy dopiero rozpoczynają budowę, oferują dużo atrakcyjniejsze ceny, przez co wielu

nabywców łatwo się do tego przekonuje. Jest to racjonalne pod warunkiem, że taką inwestycję zamierza rozpocząć duży deweloper, z dużym doświadczeniem i z wieloma zadowolonymi klientami, którzy już od niego mieszkanie kupili. Ryzyko jednak rośnie, jeżeli zaczynamy mieć do czynienia z kimś, kto dopiero rozpoczyna inwestycję i wydaje mu się, że jest dobrym deweloperem. Wtedy oprócz straconego czasu i nerwów możemy zostać pozbawieni oszczędności swojego życia. Decydując się na zakup mieszkania od dewelopera, wybieramy nieruchomość w gorszej lokalizacji, bo większość deweloperów buduje właśnie tam, gdzie są jeszcze wolne tereny, czyli na przedmieściach lub nawet poza granicami miasta. A gorsza lokalizacja, to dodatkowe koszty dojazdów do pracy czy szkoły oraz najczęściej brak infrastruktury typu szkoły, przychodnie, poczta, urzędy, sklepy, drogi itd. Deweloperzy budujący w bardzo dobrych lokalizacjach mają zazwyczaj ceny wyższe niż podobne mieszkania oferowane na rynku wtórnym.

Mieszkania używane

Wybierając mieszkanie używane, czyli z rynku wtórnego mamy do czynienia z dużo większą różnorodnością, jeśli chodzi o nieruchomość. Przede wszystkim do wyboru będzie dowolna lokalizacja, bo w ofercie znajdują się mieszkania na obrzeżach miast, jak i w ścisłym centrum. Mieszkania znajdują się w różnych budynkach, więc zakres będzie tutaj od budynków przedwojennych, aż do tych oddanych do użytkowania na przykład parę miesięcy temu. Niewątpliwym plusem będzie to, że w ogromnej większości mają one uregulowany stan prawny i sprzedający otrzymuje pieniądze dopiero

po przeniesieniu na nas własności mieszkania. Odpada, więc ryzyko niepewności, z którym mamy do czynienia w przypadku mieszkań od deweloperów. Łatwiej też takie mieszkanie skredytować, ponieważ żaden bank nie robi problemów z udzieleniem kredytu, co zdarza się w przypadku inwestycji od deweloperów, którzy znajdują się na czarnych listach banków. W tej beczce miodu dziegiem jest to, że mieszkanie używane jest najczęściej zaaranżowane pod dotychczasowego właściciela. Wiąże się ono również z mniej nowoczesnym rozkładem, a także starymi instalacjami. Możemy trafić na mieszkanie, które będzie się znajdować w narażonej na ciągłe remonty kamienicy.

Zrób listę za i przeciw

O wyborze odpowiedniego mieszkania decyduje wiele czynników, często subiektywnych, dlatego zanim podejmiemy decyzję, o tym czy kupimy mieszkanie nowe czy używane, warto zrobić listę za i przeciw, która pokaże nam, co jest dla nas istotne, a na co nie będziemy zwracać uwagi.



Marzy Ci się własny dom?

Taki, który spełnia wszystkie Twoje wymagania?

Z uwagi na wysokie koszty takiej inwestycji

– budowy domu od podstaw, nieoceniona będzie tutaj pomoc w postaci kredytu hipotecznego.

Jednak pamiętajmy, że procedura wnioskowania i uruchamiania takiej pożyczki jest nieco inna, niż w przypadku kredytu na zakup nieruchomości z rynku wtórnego.

Dom w kredycie wybuduję

Działka budowlana

W większości banków, aby wystąpić o kredyt na budowę domu, konieczne jest posiadanie własnej działki budowlanej. Tylko w nielicznych przypadkach bank jest gotowy rozpatrzyć nasz wniosek i przyznać nam środki jednocześnie na zakup działki i budowę domu. Kiedy działka została sfinansowana kredytem mieszkaniowym i hipoteka jest wpisana w księdze wieczystej, konieczne jest wystąpienie o kredyt na budowę domu w tym samym banku, który sfinansował zakup działki. Innym rozwiązaniem może być natomiast zrefinansowanie tego kredytu w innej instytucji, która skredytuje nam także budowę domu. W takiej sytuacji pierwsza transza nowo przyznanego kredytu zostanie przeznaczona na spłatę dotychczasowego zobowiązania, a dopiero kolejne będą mogły finansować budowę. Warto każde z tych rozwiązań szczegółowo przeanalizować, ponieważ niejednokrotnie znacznie tańsze będzie zaciągnięcie nowego kredytu w innym banku, niż podwyższanie dotychczasowego kredytu w banku, który już sfinansował zakup działki.

Pozwolenie na budowę

Kredyt hipoteczny jest przyznawany na wybudowanie konkretnego budynku, zatem konieczne jest posiadanie projektu domu i pozwolenia na budowę. Jeśli kupiliśmy działkę budowlaną już z uzyskanym przez poprzednich właścicieli pozwoleniem, niezbędne będzie przepisanie go na obecnych inwestorów. Taki wniosek zostanie oczywiście pozytywnie rozpatrzony tylko w sytuacji, gdy dotychczasowe pozwolenie nie wygasło.

Koszt budowy

Mając już działkę i pozwolenie na wybudowanie na niej domu, niezbędne jest oszacowanie kosztów budowy. Większość banków zakłada minimalne koszty wybudowania domu - najczęściej jest to określone przez przemnożenie powierzchni użytkowej przez określone koszty - około 1800 - 2000 złotych za wybudowanie jednego metra kwadratowego domu. Dla przykładu wybudowanie domu o powierzchni 150 metrów kwadratowych w ocenie banku będzie kosztowało od 270 do 300 tysięcy złotych, co oznacza, że suma kredytu i posiadanych środków własnych nie może być niższa od określonego w ten sposób poziomu.

Uruchomienie kolejnych transz

Zaciągając kredyt na budowę domu musimy mieć świadomość, że środki będą wypłacane przez bank w kilku transzach. Oznacza to, że nie dostaniemy całej kwoty jednorazowo - pieniądze będą uruchamiane stosownie do postępu prac budowlanych. Kiedy wykonamy już zaplanowaną część prac z wykorzystaniem na to zaplanowanych środków, będziemy musieli rozliczyć się przed bankiem. Najczęściej odbywa się to poprzez inspekcję pracownika banku lub osoby upoważnionej (np.: rzeczoznawcy), który oceni postęp prac budowlanych. Część banków wymaga jednak dostarczenia faktur, które potwierdzą zakup materiałów. Banki nie żądają pokrycia pełnej kwoty w fakturach – najczęściej niezbędne jest udokumentowanie w tej formie 50-60% kwoty przyznanego kredytu.

Okres budowy i karencja w spłacie kapitału

W przypadku kredytu na budowę domu, warto zwrócić także uwagę na okres, w jakim bank zobowiązuje klienta do wybudowania domu. Inwestycja nasza nie może trwać w nieskończoność. W niektórych bankach maksymalny okres to 3 lata, jednak w większości na zakończenie budowy mamy 24 miesiące. Minimalny okres nie jest określony. W trakcie budowy i uruchamiania kolejnych transz, klienta obowiązuje karencja w spłacie kapitału. Co miesiąc spłaca tylko odsetki od uruchomionej części kredytu, a wraz z uruchomianiem kolejnych transz, kwota naliczanych odsetek rośnie. Dopiero, kiedy kredyt zostanie wypłacony w całości, klient zaczyna spłacać zarówno odsetki, jak i kapitał. Dzięki temu podczas budowy, kiedy ponoszone są jeszcze inne koszty (np. koszt najmu mieszkania), miesięczne płatności są niższe, niż docelowa rata. Oprocentowanie oraz inne koszty kredytu na budowę domu sprawiają, że kredyt ten jest takim samym kredytem jak ten na zakup domu na rynku wtórnym, bądź od dewelopera. Różni je od siebie wyłącznie specyfika całej transakcji oraz proces inwestycyjny.

Używane mieszkanie i kredyt

Kredyt na mieszkanie z rynku wtórnego jest najbardziej popularnym rodzajem kredytu. Pozwala na zakup lokalu mieszkalnego lub użytkowego, który był użytkowany. Lokalu już wybudowanego, z uregulowaną sytuacją prawną. To właśnie te czynniki sprawiają, że warunki stawiane kredytobiorcom kupującym na rynku wtórnym różnią się od tych, stawianych zwolennikom mieszkań deweloperskich.

Ilość dokumentów wymagana przy ubieganiu się o kredyt na mieszkanie używane jest dużo mniejsza niż w przypadku nieruchomości deweloperskiej. Najbardziej istotną cechą mieszkania używanego jest to, że ma ono już uregulowany stan prawny. Co to oznacza? Że ma urządzoną księgę wieczystą i spełnia warunki samodzielności lokalu. Jest to mieszkanie, z którego ktoś wcześniej korzystał i opłacał rachunki za media i czynsz (co kupujący powinien dokładnie zweryfikować, żeby nie nabyć zadłużonej nieruchomości). Przy ubieganiu się o tego typu kredyt bank zażyczy sobie właściwie tylko trzech dokumentów: odpisu z księgi wieczystej, podstawy nabycia lokalu przez sprzedającego oraz umowy przedwstępnej zakupu.

Komplet dokumentów

Księga Wieczysta to najważniejszy dokument. Z niej każdy bank się dowiaduje, kto jest aktualnym właścicielem lokalu, jak nieruchomość jest oznaczona (adres, powierzchnia, ilość pomieszczeń), czy w mieszkaniu nie ma prawa mieszkać osoba trzecia (służebność osobista) oraz czy na nieruchomości tej nie ma ustanowionej hipoteki. Podstawa nabycia to często kwestionowany przez sprzedających dokument. Właściciele nieruchomości zastanawiają się, w jakim celu banki go wymagają, skoro wszystkie niezbędne informacje zawarte są już w KW. Okazuje się jednak, że nie wszystkie. Przykładowo: mieszkanie może być przyznane przez sąd przy podziale majątku i zobowiązywać tego, któremu przypadło w udziale do wniesienia dodatkowych opłat. Jeżeli osoba ta nie spełniła narzuconego przez sąd obowiązku, istnieje ryzyko, że to właśnie na tej nieruchomości ktoś będzie chciał

zabezpieczyć swoje roszczenia. Najczęściej jednak podstawą nabycia lokalu będzie akt notarialny zawarty między sprzedającym a poprzednim właścicielem. Ostatnim dokumentem związanym z używaną nieruchomością jest umowa przedwstępna. Nie musi być ona w formie aktu notarialnego, tak jak przy zakupie od dewelopera. Może mieć formę cywilno-prawną i być spisana odręcznie. Oczywiście zawsze lepiej podpisać umowę przedwstępną u notariusza, ponieważ łatwiej ją w razie jakichkolwiek komplikacji wyegzekwować.

Ubezpieczenie – krócej, ale z dodatkiem

Warunki kredytowe dla mieszkania używanego zazwyczaj nie różnią się znacząco od wymogów stawianych przy nieruchomości deweloperskiej. Marże, okres kredytowania oraz ubezpieczenia mieszczą się w tych samych tabelach, bez rozróżnienia na rodzaj lokalu. Najbardziej rzucająca się w oczy różnica dotyczy ubezpieczenia do czasu wpisania do księgi wieczystej. Nie chodzi tu o koszty (choć zdarza się, że dla rynku pierwotnego są wyższe), ale o okres opłacania ubezpieczenia. Jako że podstawą zabezpieczenia kredytu jest dla banku hipoteka, od wypłaty kredytu do faktycznego i prawomocnego dokonania wpisu przez sąd wieczysto-księgowy kredytobiorca musi płacić za ubezpieczenie. To zazwyczaj koszt marży podwyższony o ok. 1 – 1,5 punktu procentowego. Przekładając to na realne pieniądze, przy kredycie na 350 000 zł na 30 lat to dodatkowe 230 – 350 zł więcej miesięcznie. Przy mieszkaniu używanym okres oczekiwania na wpis do księgi wieczystej to –maksymalnie 3 miesiące, przy mieszkaniu od dewelopera – nawet kilka lat. Skąd ta różnica? Deweloper może załatwić

sprawę KW dopiero po wybudowaniu nieruchomości. Ubezpieczenie do czasu wpisania do KW to jednak nie ostatni etap naszego działania. Lokal z rynku wtórnego trzeba ubezpieczyć od razu na wypadek ognia i zdarzeń losowych. Takiego obowiązku nie ma w przypadku nieruchomości kupowanych od dewelopera, gdyż w tym przypadku ubezpieczamy lokal dopiero po podpisaniu aktu notarialnego. Jednak koszt takiego ubezpieczenia nie jest wysoki i wynosi około 280 zł rocznie (dla lokalu o wartości 350 000 zł).

Bez karencji i transzy

Warto też zwrócić uwagę, że banki przy lokalach od deweloperów są bardziej skłonne do wydłużenia okresu karencji, czyli czasu na spłacenie odsetek niż przy okazji używanych mieszkań. Kupujący lokal z rynku wtórnego właściwie nie ma na to szansy. Podobnie wygląda kwestia płatności w transzach. Przy lokalu używanym płatność jest z reguły dokonywana jednorazowo, przy nieruchomości z rynku pierwotnego kredyt może być podzielony na części. Pieniądze na koncie osoby, która sprzedaje używane mieszkanie znajdują się dopiero po podpisaniu aktu notarialnego, czyli po sformalizowaniu transakcji (sprzedający musi uwierzyć, że bank przeleje mu pieniądze). W przypadku zakupu od dewelopera bank będzie przysyłał pieniądze przed podpisaniem aktu notarialnego. Przy kredytach na lokale używane banki częściej zażądają również wyceny nieruchomości.

jak dobrze mieć w życiu doradcę...

Twoja droga do celu może być prostsza.

Spotkaj się z naszym doradcą finansowym:
zapropnuje Ci najlepsze rozwiązanie, będzie przy Tobie cały czas.



**KREDYTY HIPOTECZNE
UBEZPIECZENIA
INWESTYCJE**



CZĘŚĆ III Biorę kredyt

1. Jak trzeba być zdolnym, aby dostać kredyt hipoteczny? 16
2. Forma zatrudnienia, czyli kto ma szansę na kredyt hipoteczny? 18
3. Kredyt na wykończenie mieszkania 21
4. Umowa kredytowa, czyli jak czytać najważniejsze zapisy 23
5. Negocjacje z bankiem 26
6. Przygotuj się na kredyt, czyli ważne kwestie związane z kredytem 28
7. Doradca finansowy - sprzymierzeniec w drodze po kredyt 30
- Słownik najważniejszych pojęć kredytowych 32

Jak trzeba być zdolnym, aby dostać kredyt hipoteczny?

Aby dostać kredyt, nie wystarczą już piątki w szkole czy stypendium na studiach. Dla banku najważniejszy jest fakt, czy dana osoba ma wystarczającą ilość środków do spłacenia zaciągniętego zobowiązania. Określa się to, wyliczając tzw. zdolność kredytową.

Aby dostać w banku kredyt, musimy się najpierw „wyspowiadać” z osiągniętych dochodów oraz zaciągniętych zobowiązań finansowych. Wówczas bank wyliczy czy pieniądze, które miesięcznie zostają w naszym portfelu, pozwalają nam bezpiecznie spłacać raty, a także ile właściwie może nam pożyczyć.

Jak jest liczona zdolność?

Bank obliczając naszą zdolność kredytową, wylicza także nasze średnie koszty utrzymania, jak również członków naszej rodziny i gospodarstwa. Ponadto do wyliczeń włączane są wszystkie zobowiązania finansowe, czyli czynsze, rachunki oraz obciążenia wynikające z innych pożyczek (w tym także posiadany limit w rachunku lub karcie kredytowej). Zdolność kredytowa zależy od wysokości naszych dochodów, okresu spłaty, waluty kredytu czy wielkości naszych wydatków. Banki mogą sprawdzać poziom naszych wydatków na podstawie historii rachunku bankowego i w ten sposób oceniają jaką kwotę możemy przeznaczyć na ratę kredytową.

Mieszkanie kupię

Jeśli chcemy wziąć kredyt na zakup mieszkania, musimy pamiętać, że dla banku ważna jest nie tylko nasza sytuacja finansowa. Oceniana jest także nabywana nieruchomość – jej cena, rynkowa wartość, stan techniczny. W przypadku zakupu większość banków udzieli kredytu na 100 procent jej wartości, tylko część z nich będzie wymagała wkładu własnego od klienta. Jednak jeśli wnioskujemy także o środki na remont lub wykończenie to maksymalny poziom kredytowania określi docelowa wartość nieruchomości

po wykonaniu wszystkich prac budowlanych. Starając się o kredyt hipoteczny bank zbada regularność dochodów – umowa o pracę na czas nieokreślony znacznie zwiększa atrakcyjność kredytobiorcy; ilość osób w gospodarstwie domowym – niestety im mniej, tym lepiej, bo mniejsze kwoty są miesięcznie przeznaczane na utrzymanie rodziny; miesięczne koszty utrzymania; historię kredytową – czy mamy dodatkowe zobowiązania na głowie i czy w przeszłości byliśmy sumiennym kredytobiorcą.

Zwiększ swoje szanse

Jest kilka trików, które pozwalają podnieść nasze szanse na uzyskanie kredytu lub zwiększenie jego wysokości. Najważniejszym z nich jest zamknięcie wszelkich linii debetowych w rachunkach oraz kart kredytowych, jeszcze zanim zaczniemy się ubiegać o kredyt hipoteczny. Wszystkie bowiem limity kredytowe trafiają do BIKu (Biura Informacji Kredytowej), które jest podstawowym źródłem informacji o kliencie dla analityka bankowego. Banki przy obliczaniu zdolności kredytowej biorą pod uwagę dostępną kwotę przyznanego limitu, a nie jego faktyczne wykorzystanie. W związku z tym nawet jeśli nigdy nie skorzystaliśmy z karty kredytowej czy limitu w ROR to bank będzie ten produkt kredytowy traktował jako potencjalne zobowiązanie obniżające zdolność kredytową. Jeśli jesteśmy już obciążeni ratami kredytów, można maksymalnie wydłużyć okres ich spłaty, zmniejszając tym samym miesięczną ratę, ewentualnie jeśli jest możliwość to spłacić pożyczkę wcześniej podobnie jak karty kredytowe. Jeszcze jednym sprawdzonym sposobem jest pozyskanie współkredytobiorcy, który wcale nie musi być współmałżonkiem lub osobą

spokrewnioną. Często praktyką jest dołączenie rodziców do kredytu, jednak musimy liczyć się z tym, że stosując ten zabieg możemy skrócić okres, na jaki zostanie przyznane zobowiązanie finansowe. Decydując się na kredyt koniecznie trzeba także dokonać samodzielnego sprawdzenia swoich możliwości finansowych. Jeśli bank ocenia, że stać nas na kredyt, to każdy klient powinien sobie sam odpowiedzieć na pytanie czy płacono co miesiąc ratą nie będzie zbyt dużym obciążeniem. Znając swój poziom dotychczasowych wydatków oraz dochodów każdy samodzielnie powinien ocenić swoje możliwości spłaty nowego kredytu.

Zwiększ szanse na otrzymanie kredytu hipotecznego:

- 1. Zamknij wszelkie linie debetowe, karty kredytowe i spłać kredyty, w tym kredyty odnawialne.*
- 2. Jeśli nie możesz spłacić wszystkich kredytów – zmniejsz ich miesięczną wysokość raty.*
- 3. Weź kredyt z zaufanym współkredytobiorcą, np. rodzicami.*
- 4. Ostrożnie zarządzaj kontem osobistym i płatnościami kartą – one wiele powiedzą analitykowi bankowemu o Twoich „prawdziwych” kosztach utrzymania.*

Forma zatrudnienia, czyli kto ma szansę na kredyt hipoteczny

Etat, umowa „śmieciowa”, działalność gospodarcza, która forma zatrudnienia jest kochana przez banki, a która dyskwalifikuje w drodze po własne „m”? Banki oceniając zdolność kredytową klienta biorą pod uwagę wysokość osiąganych zarobków miesięcznych wydatków i ilość osób na utrzymaniu. Jednak nie bez znaczenia jest także forma zatrudnienia, bo wpływa ona na rodzaj i surowość wymagań stawianych potencjalnym kredytobiorcom.



Chociaż umowa o pracę jest jedna z najbardziej pożądanых form zatrudnienia, zarówno przez samych pracowników, jaki i banki udzielające kredytów, to jednak dochody z działalności gospodarczej czy umów zlecenia i o dzieło są także akceptowane przez banki i taka forma uzyskiwania dochodów nie dyskwalifikuje ich w ubieganiu się o kredyt mieszkaniowy. Oczywiście różne są kryteria, jakie klient musi spełnić, w różny sposób wyliczana zdolność, różne dokumenty potrzebne przy składaniu wniosku o kredyt.

Dlaczego banki lubią etatowców?

Najpewniejszą i najbezpieczniejszą formą zatrudnienia jest umowa o pracę. W ocenie banków, osoby uzyskujące dochody na podstawie umowy o pracę są najbardziej pewną grupą kredytobiorców. Przede wszystkim dlatego, że umowa o pracę jest postrzegana, jako gwarancja długoterminowego zatrudnienia, a to dla banku oznacza terminowe i bezproblemowe regulowanie rat zaciągniętego kredytu. Dawniej banki udzielające kredytów hipotecznych wymagały zatrudnienia na podstawie umowy zawartej na czas nieokreślony, jednak od kilku już lat podejście banków jest zdecydowanie bardziej liberalne i umowy pracę czasowe również dają szansę na kredyt. Etatowiec planujący kupić mieszkanie finansowe kredytem hipotecznym często już po trzech miesiącach zatrudnienia może udać się do banku z wnioskiem o kredyt. Jednak są banki, w których ten okres jest dłuższy, nawet od sześciu do dwunastu miesięcy. Jeśli ten wymóg jest spełniony, to do wyliczenia zdolności kredytowej klienta, najczęściej brana jest pod uwagę średnia wysokość dochodów z 3 ostatnich miesięcy. W przypadku osób

zatrudnionych na podstawie umowy na czas określony stawiany jest jeszcze jeden dodatkowy warunek dotyczący okresu obowiązywania umowy. Nie może ona wygasać w ciągu najbliższych dni czy tygodni. Najczęściej banki wymagają, aby pracownik okazał umowę obowiązującą jeszcze przez minimum 6 miesięcy od chwili złożenia wniosku.

Umowa nie taka śmieciowa

Jak szacuje Komisja Europejska, 30% zatrudnionych w Polsce osób, pracuje na tak zwane umowy „śmieciowe”, czyli umowy zlecenia lub o dzieło. Istnieje wiele negatywnych opinii na temat tej formy zatrudnienia, wśród których można wymienić brak stabilności zatrudnienia, brak płatnych urlopów i zwolnień lekarskich na wypadek choroby, konieczność samodyscypliny i samodzielnej organizacji pracy. Często przeciwnicy tej formy zatrudnienia, jako argument wysuwają nieprzychylność banków wobec osób pracujących na umowę zlecenie lub o dzieło, zwłaszcza w momencie starania się o kredyt. Banki, owszem, różnicują formy osiągania dochodów przy udzielaniu kredytów, jednak nie dyskwalifikują osób, które nie mają stałej formy zatrudniania. Wręcz przeciwnie, można zauważyć, że banki obecnie widzą, jak duża liczba potencjalnych klientów właśnie na tej podstawie ma wypłacane wynagrodzenie. W związku z tym dostosowują swoje wymogi i regulaminy tak, aby nie skreślać ich z listy swoich potencjalnych klientów. Dlatego w przypadku starania się o kredyt hipoteczny, brak umowy o pracę nie jest powodem do odrzucenia wniosków kredytowych. Banki chętnie akceptują inne formy uzyskiwania dochodów niż stały etat, oczywiście po spełnieniu określonych warunków.

W przypadku umów zlecenia czy o dzieło minimalny okres uzyskiwania dochodów z tego źródła to 12 miesięcy, aczkolwiek są instytucje (np.: Bank Nordea, Polbank), które wymagają minimum 2 lat. Jednocześnie w nielicznych bankach (np.: Bank Millennium) okres uzyskiwania dochodów na podstawie umów zlecenia czy o dzieło jest znacznie krótszy i wystarczy 6 miesięcy, aby bank zaakceptował takie źródło dochodów. W przypadku umów „śmieciowych” istotny jest także sposób ustalania wysokości dochodu. Większość instytucji policzy dochód netto zgodnie z ordynacją podatkową uwzględniając 20 lub 50 procentowe koszty uzyskania przychodu. Tylko kilka banków (np.: Multibank, mBank, Bank Millennium, Eurobank, Kredyt Bank), jako dochód netto uwzględni kwoty, jakie wpływają na rachunek klienta, nie stosując żadnych przeliczników obniżających dochody. Banki nie wymagają oczywiście, aby umowy były regularnie podpisywane co miesiąc, czy też były zawierane tylko z jednym zleceniodawcą. Dopuszczalne są pewne przerwy w realizacji zleceń. Jednak musi być dostrzegalna pewna ciągłość w analizowanym okresie. Oznacza to, że np.: w ciągu ostatniego roku mogą być maksymalnie 2-3 miesięczne przerwy.



Przedsiębiorca musi się wykazać

Nieco inaczej sytuacja wygląda w przypadku osób prowadzących własną działalność gospodarczą. W tym przypadku minimalny okres uzyskiwania dochodów wynosi od 12 do nawet 30 miesięcy. W analizie uwzględniane są przede wszystkim dochody klienta wyliczane, jako średnia z 12 ostatnich miesięcy lub też średnia z roku bieżącego i minionego. Najistotniejsze są dochody, nieco mniejsze znaczenie ma w tym przypadku poziom przychodów. Nawet bardzo wysoki poziom przychodów w zestawieniu z wysokimi kosztami nie spowoduje, że bank pozytywnie oceni wniosek. Najważniejszy w analizie jest dochód do opodatkowania. Każdy bank stosuje swój sposób wyliczania średniego dochodu netto i z tego powodu w każdej instytucji w różny sposób może być dochód wyliczony. W przypadku działalności gospodarczej istotna jest także tak zwana „stabilność dochodu”. Oznacza to, że w każdym kolejnym miesiącu dochód musi być zbliżony do średniego dochodu, nie może zbyt mocno odbiegać od wyliczonej kwoty z całego analizowanego okresu. Banki niestety nie precyzują dokładnie jak duże może być wahanie dochodu w poszczególnych miesiącach, ale najczęściej odchylenie od średniej w każdym miesiącu nie może przekroczyć 30%. Każda inna sytuacja jest wnikliwie analizowana i nie przekreśla szans na kredyt, ale musi zostać szczegółowo przez klienta wyjaśniona. ■

Zaostrzone procedury dla umów śmieciowych

Procedury bankowe dla umów zlecenia i o dzieło są bardziej wymagające niż w przypadku umowy o pracę. Wobec tego dla wielu klientów znacznie bardziej istotne są łagodniejsze wymogi niż sama cena kredytu. Część osób wybiera kredyt z wyższym oprocentowaniem, ale w banku, który znacznie korzystniej policzy dochód netto i zdolność kredytową. Dla wielu klientów ważny jest również minimalny okres pracy przy danej formie zatrudnienia, po którym bank będzie skłonny przyznać kredyt mieszkaniowy.

Pracownik lepszy od szefa?

Można zastanawiać się, z czego wynika paradoks sytuacji, w której przedsiębiorca może ubiegać się o kredyt hipoteczny dopiero po roku od założenia własnej firmy, a zatrudniany przez niego pracownik zyskuje tę szansę już po 3 miesiącach? Nie należy patrzeć na to jako na przejaw dyskryminacji czy nieufności, a raczej jako na wynik analizy ryzyka przeprowadzanej przez banki. Zatrudnienie w oparciu o stałą umowę jest dla instytucji finansowych bardziej wiarygodnym i stabilnym źródłem dochodu niż działalność gospodarcza, która zależy od aktualnej sytuacji ekonomicznej kraju.



Decydując się na kupno mieszkania za pieniądze z kredytu hipotecznego klienci często planują wyposażyć je z bieżących oszczędności. I choć jest to jeden ze sposobów na urządzenie „czterech kątów”, nie każdy może sobie na niego pozwolić. Poza tym, na rynku pokutuje cały czas pogląd, że jeśli całkowicie kredytujemy nieruchomości, to nie mamy już szans na pożyczkę, która pomogłaby nam w urządzeniu mieszkania. Nic bardziej mylnego! W kredyt wykończeniowy mogą być wliczone wszystkie materiały i produkty, które są w nim na stałe montowane. Dlatego łazienka z armaturą czy zakup i montaż podłóg bez problemu klasyfikują się do finansowania, ale na meble kuchenne, piekarnik czy płytę grzewczą banki patrzą mniej przychylnie.

Kredyt na wykończenie mieszkania

Kredyt na to, co trwałe

Kredyt na wykończenie jest jedną z najprostszych form zdobycia dodatkowych pieniędzy na dokończenie planowanej inwestycji. Pożyczka taka pozwala sfinalizować zarówno roboty budowlane, jak i wyposażać wnętrza. Ważne jest, aby przed wnioskowaniem o kredyt wykończeniowy zastanowić się, na co tak naprawdę potrzebujemy gotówki. Zanim zaczniemy wypełniać formularz dobrze jest spisać sobie wszystkie planowane wydatki. Kredyty tego typu są przewidziane głównie na materiały i prace remontowe, które czynią mieszkanie gotowym do zamieszkania. Uznaje się, że w kredyt wykończeniowy mogą być wliczone wszystkie materiały i produkty, które są w nim na stałe montowane. Dlatego łazienka z armaturą czy zakup i montaż podłóg bez problemu klasyfikują się do finansowania, ale na meble kuchenne, piekarnik czy płytę grzewczą banki patrzą mniej przychylnie.

Rozsądny kosztorys wróży sukces

Najczęściej kredyt wykończeniowy łączy się z kredytem hipotecznym. Podnosimy w ten sposób docelową wartość nieruchomości, którą bank szacuje i powiększa o koszty wykończenia mieszkania. Warto pamiętać, że nasze prognozy finansowe zostaną zweryfikowane przez pracownika banku, który sprawdzi, czy nie zawyżyliśmy kosztów albo ich nie doszacowaliśmy. Zasada jest prosta: należy tak planować kosztorys wykończenia, żeby z pieniędzy pożyczonych od banku nie były finansowane przysłowiowe „złote klamki”. O ile w przypadku mieszkania jest to stosunkowo łatwe, o tyle przy budowie warto skonsultować się w tej kwestii

z ekipą wykończeniową, bo ewentualne braki we wniosku będziemy musieli pokryć z własnej kieszeni. A przecież nie po to staramy się o dodatkowy kredyt.

Łączysz – oszczędzasz

Jak rozplanować koszty, żeby dostać dodatkowy kredyt? Najtańszą opcją jest zakwalifikowanie jak największej liczby elementów mieszkania do wniosku o kredyt na wykończenie. Jego koszt jest taki sam jak kredytu mieszkaniowego. Tym samym – łącząc obie pożyczki mamy szansę dostać najtańszy z kredytów hipotecznych dostępnych na rynku. Istnieją jednak dwie alternatywy dla takiego zespolenia kosztów. Oprócz kredytu mieszkaniowego i gotówki na wykończenie można dostać od banku pożyczkę hipoteczną albo kredyt gotówkowy. Przy tej pierwszej można występować o dodatkowe środki, o ile pozwala na to określona wartość zabezpieczenia. Najdroższą opcją jest kredyt gotówkowy, ale za to ze zdecydowanie krótszym okresem spłaty.





Umowa kredytowa, czyli jak czytać najważniejsze zapisy?

Zdecydowaliście się na zakup wymarzonego mieszkania. Wybraliście bank, który pomoże w realizacji waszego marzenia. Przeszliście przez żmudny proces kredytowy i w końcu doczekaliście tego ważnego momentu – podpisania umowy kredytowej. Zanim jednak złożycie na dokumencie swój podpis, który będzie przypieczętowaniem starań o własne „M”, dokładnie przeanalizujcie wszystkie zapisy, aby spełniony sen o waszym przytulnym gniazdku, nie okazał się wieloletnim koszmarem.

Umowa kredytowa to jedna z niewielu umów, od których zależy nasze być albo nie być, a raczej mieszkać albo nie mieszkać – we własnym mieszkaniu, z dala od rodziców czy innych współlokatorów. To ważny dokument, który wymaga od nas dogłębnej analizy i weryfikacji. Zdarza się bowiem, że umowy kredytowe zawierają niezbyt przejrzyste zapisy, których zlekceważenie może oznaczać kłopoty w przyszłości.

Dane błędnie podane

Przed podpisaniem umowy kredytowej dokładnie sprawdzmy poprawność zawartych w niej danych – nie tylko osobowych. Oczywiście najważniejsze jest wpisanie w dokument danych obu stron umowy. W naszym przypadku będzie to: imię i nazwisko, miejsce zamieszkania, numer dowodu osobistego (lub innego dokumentu), a także numer PESEL. Zwróćmy też uwagę na datę sporządzenia umowy i miejsce jej podpisania. Data ułatwi nam obliczenie terminów zawartych w umowie i wywiązywanie się ze wszelkich zobowiązań na czas. W umowie kredytowej należy zwrócić uwagę na zapisy dotyczące warunków, jakie musimy spełnić w trakcie spłaty kredytu. Bank zobowiązuje nas do informowania o zmianie naszych danych osobowych (np.: nazwiska), adresu zamieszkania. Wiele banków wpisuje w umowę wymóg dotyczący informowania banku o zmianie sytuacji materialnej, w tym o zmianie miejsca pracy.

Kredyt pod warunkiem

Moment podpisania umowy nie jest jednoznaczny z otrzymaniem gotówki i zakupem wymarzonego mieszkania. Aby nasz kredyt został uruchomiony,

musimy spełnić jeszcze kilka warunków. W przypadku zakupu nieruchomości na rynku wtórnym należy przedstawić akt notarialny kupna – sprzedaży i wniosek o wpisanie hipoteki na rzecz banku. Z kolei w przypadku zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym musimy przedstawić dokument tzw. cesji praw z umowy przewstępnej. Warunki każdorazowo ustala jednak bank i mogą się one od siebie różnić, w przypadku różnych instytucji. Listę warunków powinniśmy, więc otrzymać od naszego kredytodawcy. Dodatkowo na rynku wtórnym bank będzie wymagał przedstawienia polisy ubezpieczenia nieruchomości. Z uwagi na specyfikę całej transakcji na rynku pierwotnym te wszystkie dokumenty musimy przedstawić dopiero po uruchomieniu kredytu i po zakończeniu budowy przez developera.

Pozostałe warunki w umowie kredytowej

Umowa kredytowa może być tak skonstruowana, że bank ma możliwość zmiany części postanowień bez zgody klienta. Najczęściej dotyczy to zmiany oprocentowania wynikającej ze zmiany poziomu stóp referencyjnych. Często bez naszej zgody bank może zmienić regulamin kredytowania, czy też opłaty za wcześniejszą przedterminową spłatę kredytu.

Zawile opłaty

W umowie zawartych jest mnóstwo informacji na temat rat, terminów płatności, prowizji i szeroko pojętych opłat. Musimy wiedzieć które z nich są obowiązkowe, a na które musimy uważać. Tzw. opłaty manipulacyjne, czyli prowizja za rozpatrzenie wniosku, za sporządzenie umowy czy za aneks do umowy nie są standardem w każdym banku i warto rozważyć

czy po zsumowaniu wszystkich tych opłat, wybrany przez nas kredyt będzie faktycznie najbardziej atrakcyjny. Uważniej przyjrzyjmy się także tabelom zawartym w naszej umowie. Tabela opłat i prowizji może zawierać bowiem opłaty, które znacząco wpływają na całkowity koszt kredytu. I najważniejsze – sprawdźmy czy wszystkie warunki kredytowe znajdują się w umowie, czy też w większości przypadków jesteśmy odsyłani do regulaminu banku. Jeśli tak, musimy mieć świadomość, że regulamin jest wewnętrznym dokumentem i w każdej chwili może zostać zmieniony. Wśród opłat, które towarzyszą kredytowi hipotecznemu niezwykle ważne jest oprocentowanie. Podpisując umowę mamy świadomość jak kształtuje się oprocentowanie kredytu, ale nie wiemy na jakim poziomie będzie ono w przyszłości.



Euforia z przyznania kredytu hipotecznego nie powinna przysłonić nam tak ważnej sprawy, jak dokładna analiza umowy kredytowej. To w niej zawarte są nasze obowiązki względem banku na kilkanaście lub kilkadziesiąt najbliższych lat. Jeśli zawile, prawne sformułowania są dla nas niezrozumiałe, warto zasięgnąć pomocy doradcy kredytowego, który wyjaśni nam na co zwracać szczególną uwagę w umowie i w jakich przypadkach

Banki uzależniają go od stóp referencyjnych WIBOR, EURIBOR lub LIOBR i marży odsetkowej. Zasady zmiany oprocentowania powinny być zapisane u umowie kredytowej, tak abyśmy precyzyjnie wiedzieli kiedy i na jakich zasadach może zmienić się oprocentowanie.

Obowiązki kredytobiorcy

Podpisanie umowy i jej późniejsze podtrzymanie nie jest wcale łatwe i oczywiste. Musimy bowiem wypełnić szereg obowiązków, by móc spokojnie mieszkać we własnym „M”. Po pierwsze powinniśmy informować bank o wszelkich zmianach w naszej sytuacji majątkowej – zmianie stanu cywilnego, narodzinach dziecka, zmianie pensji czy pracy oraz innych wydarzeniach losowych. W przypadku niepoinformowania banku o tych zmianach, możemy narazić się na wypowiedzenie umowy kredytowej. Po drugie bank może zlecić nam dokonanie wyceny nieruchomości, która stanowić będzie zabezpieczenie kredytu. Wycenę należy zrealizować przed podpisaniem umowy kredytowej, a czasami także w jej trakcie. Jeśli wartość nieruchomości znacznie spadnie, bank także może zażądać dodatkowego zabezpieczenia lub w skrajnym wypadku wypowiedzieć nam umowę. Po trzecie, aby zaciągnąć kolejne zobowiązanie finansowe, w okresie spłaty kredytu hipotecznego, musimy otrzymać na to zgodę banku. W niektórych przypadkach zgoda nie jest wymagana, ale o fakcie nowego kredytu należy poinformować pierwszy bank. Po czwarte, w przypadku niektórych banków, obowiązkiem kredytobiorcy jest spłata kredytu z konta osobistego prowadzonego w banku, w którym zaciągnęliśmy kredyt. Po piąte mamy oczywiście obowiązek spłaty rat w terminie. Jeśli spóźnimy się

ze spłatą bank obciąży nas odsetkami karnymi znacznie wyższymi niż nominalne oprocentowanie kredytu. Obowiązki są jednak każdorazowo ustalane przez bank, w którym zaciągamy kredyt, dlatego mogą się one od siebie różnić. Listę naszych zobowiązań powinniśmy ustalić w momencie podpisywania umowy kredytowej.

Cross-selling – co to takiego?

Cross-selling oznacza sprzedaż po niższej cenie **pakietu usług lub produktów**. Niestety często okazuje się, że tzw. „komplet” kosztuje **więcej, niż jego poszczególne elementy**. Dlatego warto sprawdzić wszystkie koszty, jak i przydatność dodatkowych usług oferowanych przez bank. Jeśli za otwarcie konta w danym banku, otrzymujemy możliwość obniżenia marży kredytu, dokładnie przeanalizujemy koszty, ponieważ obniżka może być nieznaczna, a koszt prowadzenia konta dość wysoki. Ponadto bank może zaoferować nam także kartę kredytową, w zamian za obniżenie marż. Ta transakcja może być korzystna, pod warunkiem, że wymagana ilość transakcji miesięcznych dokonanych na karcie będzie przez nas możliwa do zrealizowania. Pakiet cross-sellingowy z kredytem hipotecznym najczęściej stanowi jednak ubezpieczenie. W wielu bankach bywa ono bowiem obowiązkowe. Chodzi głównie o ubezpieczenie od utraty pracy, ubezpieczenie na życie oraz ubezpieczenie nieruchomości. Pakiet wykupiony w tym samym banku może także korzystnie wpłynąć na marżę kredytową.



Negocjacje z bankiem



Teoretycznie klient może walczyć o wszystko – niższą marżę kredytową, mniejszą prowizję, korzystniejsze warunki wcześniejszej spłaty, koszty ubezpieczenia. Ale czy teoria pokrywa się z praktyką? Piszemy, jak naprawdę wyglądają negocjacje z bankiem.

W teorii negocjować można każdą część kredytu, w praktyce klient najczęściej stara się o obniżenie marży kredytowej i prowizji, rzadziej o zmniejszenie opłaty za przedterminową spłatę. Inne elementy często nie podlegają standardowym negocjacjom, np.: ubezpieczenie do momentu ustanowienia hipoteki. Negocjacje polegają na przedstawieniu swojej propozycji, określeniu dogodnych dla siebie warunków. Bank musi się ustosunkować do naszej oferty i ewentualnie zaproponować własne rozwiązanie.

Po pierwsze: kiedy?

Negocjacje toczą się zazwyczaj przed wydaniem decyzji kredytowej, albo po analizie wniosku, ale jeszcze przed podpisaniem umowy. Bank nie będzie chciał bowiem zmienić jej zapisów, to już zbyt późno na zmianę jakichkolwiek warunków. Należy pamiętać, że większość decyzji negocjacyjnych nie leży w gestii pracownika banku podpisującego umowę. Naszą propozycję ktoś musi przeanalizować, czasami niezbędne jest ponowne spisanie umowy i naniesienie na nią koniecznych poprawek. Co do samej treści umowy (zgodnej z przepisami prawa) banki są mało elastyczne. W większości z nich, poza wynegocjowanymi warunkami cenowymi, raczej nie mamy szans na zmianę treści umowy.

Po drugie: kto?

Każdy bank ma standardową ofertę cenową i taką właśnie przedstawia klientowi. Jeśli kredytobiorca nie domaga się obniżenia marży czy prowizji, to bank sam nie wyjdzie z taką inicjatywą. Ten pierwszy krok zawsze musi wykonać klient. Wtedy ewentualnie bank może ustosunkować się do propozycji klienta.

Najczęściej sprawdza się powiedzenie, że „duży może więcej”. Dlatego doradca reprezentujący dużą firmę ma więcej argumentów, niż klient bezpośrednio starający się o kredyt. Zdarza się, że banki niejako z automatu dla kredytobiorców od danego brokera mają zarezerwowane specjalne warunki. Ale nie można wykluczać sytuacji, w której klient z wysokim dochodami, zaciągający wysoki kredyt, jest w stanie samodzielnie negocjować korzystne dla siebie warunki cenowe. Z reguły dla banku nie ma znaczenia, czy do negocjacji przystępuje singiel, czy małżeństwo. Jeśli dochody są wysokie, to takie same szanse powodzenia ma singiel i małżeństwo, osoba na etacie i przedsiębiorca.

Po trzecie: co?

Teoretycznie negocjować można wszystko. W praktyce bank może obniżyć tylko marżę lub prowizję. Teoretycznie klient może żądać obniżenia marży w każdej sytuacji. W praktyce banki negocjują tylko przy wysokich kredytach – powyżej 300 tys. Ktoś, kto zaciąga kredyt w wysokości 50 tys. ma małe szanse na to, że uzyska lepsze od standardowych warunki cenowe.

Po czwarte: w zależności od czego?

O powodzeniu negocjacji decydują najczęściej dochody i wysokość kredytu – im wyższe, tym bank jest bardziej skłonny do ustępstw cenowych. Zależy mu bowiem, żeby zatrzymać przy sobie klienta. Na skłonność do dalszych obniżek wpływ ma także sytuacja rynkowa i oferty innych banków. Jeśli dany kredytodawca wie, że jego oferta i tak jest najlepsza na rynku, to szanse na to, że marża będzie jeszcze

niższa są praktycznie zerowe. Klient nie ma korzystniejszej alternatywy i bez negocjacji wybierze i tak ten konkretny bank. Podobnie w sytuacji, gdy ze względów proceduralnych klient nie ma zbyt szerokiego wyboru. Banki dokładnie znają swoje oferty i reguły kredytowania oraz wiedzą, w którym elemencie nie mają konkurencji. Jeśli trafia do nich klient, który np. pracuje na umowę-zlecenie tylko od 6 miesięcy, to w praktyce kredyt takiej osobie zaproponują 2-3 banki, a szanse na obniżki cenowe są w takich przypadkach bardzo małe. Klient i tak będzie musiał wybrać któryś z nich, bo żaden inny nie udzieli mu pożyczki.

Najczęściej inne osoby podejmują decyzję kredytową (oceniają ryzyko, zdolność kredytową) i inne decydują o warunkach cenowych (ile bank chce zarobić).



Przygotuj się na kredyt,

czyli ważne kwestie związane z kredytem hipotecznym

Kredyt hipoteczny to decyzja, którą chcemy DZIŚ zaspokoić swoje potrzeby mieszkaniowe. Ale kredyt to także kilkadziesiąt lat JUTRA. Podpowiadamy, jak przyszły kredytobiorca powinien przygotować się do inwestycji życia.

WARTO WIEDZIEĆ:

banki często pomagają sfinansować dodatkowe opłaty związane z kredytem (np. prowizja, ubezpieczenie), ale mogą stawiać dodatkowe warunki małżonkowie z zawartą i ntercyzą nie muszą wspólnie przystąpić do kredytu w przypadku rozwodu odpowiedzialność za kredyt spoczywa niezmiennie na obojgu małżonkach nie wszystkie banki wymagają wniesienia wkładu własnego spłacając kredyt przed terminem oddajemy tylko kapitał, nigdy przyszłe odsetki sprzedając nieruchomość obciążoną kredytem musimy wyciągnąć z banku informację o aktualnym zadłużeniu w przypadku problemów ze spłatą kredytu można zwrócić się do banku z prośbą o czasowe zawieszenie regulowania rat, albo wnioskować o wydłużenie okresu kredytowania 10-20% - takiej wysokości wkładu własnego wymagają zazwyczaj banki 1-3% - tyle może wynieść opłata za wcześniejszą spłatę kredytu 12 miesięcy – dochody za minimum taki okres musi wykazać przedsiębiorca starający się o kredyt 3 miesiące – tylko tyle może wystarczyć osobie z umową o pracę na wykazanie dochodów.

1.

Biuro Informacji Kredytowej wie wszystko o twojej kredytowej przeszłości. Spóźniłeś się ze spłatą raty? Oddałeś do banku za mało pieniędzy? BIK to odnotował, przez co możesz mieć problemy z zaciągnięciem hipotecznego zobowiązania.

Radzimy: Zdobądź raport Biura Informacji Kredytowej na swój temat. Wniosek o jego wydanie znajdziesz na stronie www.bik.pl.

2.

Reklama – łatwo jej ulegamy i wierzymy, że sprzedawana w niej obietnica dostatniego życia jest na wyciągnięcie ręki. Rzeczywistość jednak nie rozpieszcza – twój dochód może okazać się zbyt niski, żeby dostać kredyt w upragnionej wysokości.

Radzimy: Możesz zgodzić się na ograniczoną kwotę kredytu w stosunku do wartości mieszkania, albo minimalnie gorsze warunki przyznania pożyczki. Możesz też znaleźć kredytobiorcę, który dołączy do umowy – jego dochody zwiększą twoją zdolność kredytową i pozwolą na wyższy kredyt.

3.

Umowa przedwstępna poprzedza podpisanie finalnego zobowiązania, które gwarantuje nam pieniądze na sfinansowanie nieruchomości. Jeśli bank nie sporządzi jej na czas, nie będzie można spisać u notariusza umowy kupna-sprzedaży. W konsekwencji sprzedający mieszkanie może zerwać umowę przedwstępną i zatrzymać wpłaconą zaliczkę. Stracimy i pieniądze, i szansę na wymarzone „cztery kąty”.

Radzimy: Przy podpisywaniu umowy przedwstępnej zwróć uwagę nie tylko na cenę nieruchomości, ale zadbaj też o ustalenie odpowiednio długiego okresu na podpisanie umowy końcowej.

4.

Koszty kredytu to nie tylko oprocentowanie i wysokość przyszłej raty. Przeglądając oferty banków zapominamy o dodatkowych wydatkach – jednorazowej prowizji czy konieczności przystąpienia do ubezpieczenia (np. na życie, od bezrobocia).

Radzimy: Analizując poszczególne oferty zsumuj najpierw wszystkie koszty kredytu, dokładnie wczytując się w propozycję danego banku. Po zgromadzeniu kompleksowych danych przystępuj dopiero do porównań.

5.

Raty naszego kredytu mogą albo maleć, albo utrzymywać się na stałym poziomie. Dzięki ratom malejącym nasze comiesięczne zobowiązanie będzie systematycznie się obniżać.

Przy ratach równych możemy liczyć na stałą kwotę, którą będziemy zwracać do banku.

Radzimy: Nie zapominaj, że przy ratach malejących twoje początkowe opłaty będą 20-30% wyższe niż przy ratach równych. Z kolei wysokość równych rat może zostać zachwiana zmieniającym się oprocentowaniem albo kursem waluty.

6.

Obca waluta kredytu oznacza, że kwota wyrażona w zł będzie przeliczona po kursie **kupna** waluty, ale zobowiązanie będziemy regulować po kursie sprzedaży. Ta różnica to około 4-6%. W praktyce to dodatkowa opłata rozłożona na cały okres kredytowania.

Radzimy: Pamiętaj, że biorąc kredyt w obcej walucie przyjmujesz na siebie ryzyko kursowe. Gdy złoty się osłabia i waluta drożeje, rośnie wysokość raty i zadłużenia. Kiedy złoty się umacnia i obcy pieniądź traci na wartości, mamy niższą ratę i saldo zadłużenia.

7.

Wniosek kredytowy może być rozpatrywany tygodniami. Jeśli bank zbyt długo będzie analizował naszą prośbę, możemy stracić szansę na wypłacenie pieniędzy w terminie, a nasza zaliczka u sprzedającego nieruchomość przepadnie.

Radzimy: Czasem lepiej zdecydować się na droższy kredyt, który daje gwarancję, że w terminie dopełnimy wszelkich formalności i zrealizujemy transakcję na czas.



Doradca finansowy – sprzymierzeniec w drodze po kredyt

Ogromna ilość banków i instytucji finansowych oferujących nowe rozwiązania finansowe może zaniepokoić nawet wytrawnego znawcę produktów bankowych. Analiza wszystkich ofert i wybór tej najbardziej optymalnej, wymaga czasu i bieżącego śledzenia rynku finansowego. Dlatego zamiast biegać po bankach, warto udać się do dobrego doradcy finansowego.

Bieganie po bankach, czy wsparcie doradcy

Osoby, które chcą zaciągnąć kredyt hipoteczny, muszą zadać sobie pytanie czy chcą osobiście analizować ofertę każdego banku, czy raczej wybiorą opcję spotkania z doradcą finansowym, który w swoim portfolio posiada produkty większości instytucji finansowych. Wariant osobistego zapoznania się z ofertami podczas wielu spotkań w bankach jest niewątpliwie czasochłonny. Dodatkowo, bardzo istotna jest znajomość nomenklatury finansowej. Przedstawiciel banku może operować hasłami typu: marża, spread, Wibor, Libor, wkład własny, ubezpieczenie pomostowe. Nie zawsze są one powszechnie znane. Przy wariacie drugim: poznanie wielu ofert podczas jednego, dwóch spotkań z doradcą finansowym – to duża oszczędność czasu.

Pomoc doradcy na każdym etapie kredytowym

Zadaniem doradcy finansowego jest pomoc w znalezieniu korzystnego finansowania zakupu nieruchomości, a to robi dopiero po szczegółowym zapoznaniu się z oczekiwaniami klienta oraz zrozumieniu jego aktualnej czy przyszłej sytuacji finansowej. Głównymi atutami doradcy finansowego są wiedza, doświadczenie i znajomość rynku. Warto korzystać z jego wsparcia, ponieważ pomaga on sprawnie przebrnąć przez cały proces kredytowy. A ten jest dość skomplikowany, bo ma kilka istotnych etapów, takich jak znalezienie oferty i wyliczenie zdolności kredytowej, złożenie wniosku do banku z kompletem potrzebnych dokumentów, negocjacje z bankiem, podpisanie umowy, itp. Tym właśnie charakteryzuje się praca dobrego doradcy finansowego, że na każdym etapie procesu

uruchamiania kredytu hipotecznego zapewnia klientowi pełną, profesjonalną obsługę: wspiera od momentu przygotowania i spisania właściwych dokumentów, nadzoruje etap analizy i przyznania pożyczki, a w późniejszym czasie również opiekuje się klientem.

Doradca pomoże zwiększyć zdolność kredytową?

Zdolność kredytowa klienta, wyliczona przez przedstawiciela banku lub doradcę finansowego, powinna być taka sama. Jednakże przedstawiciel firmy brokerskiej, znając wymagania banków oraz sytuację finansową przyszłego kredytobiorcy, może doradzić „uporządkowanie” finansów. Proponuje np. zamknięcie nieużywanej karty kredytowej, linii debetowej w rachunku, konsolidację zobowiązań. Te produkty finansowe mogą mieć wpływ na zdolność kredytową, a tym samym na większą wartość kredytu uruchamianego za pośrednictwem doradcy finansowego. Natomiast różnicę w wartości kredytu uruchamianego w oddziałach bankowych i firmach doradztwa finansowego można tłumaczyć tym, że doradcy mają dostęp do wielu ofert bankowych. Dom Kredytowy Notus na stałe współpracuje z ponad 25 bankami i dzięki temu ma dostęp do prawie wszystkich propozycji na rynku. Pozwala to znaleźć taki kredyt, który będzie najbardziej optymalny i dopasowany do możliwości kredytobiorcy. Tym firma wyróżnia się na tle konkurencji. Warto podkreślić, że podczas spotkania z ekspertem DK Notus, klientowi przedstawiane są najkorzystniejsze dla niego w danej sytuacji oferty kredytów hipotecznych, równocześnie z kilku banków. Dodatkowo, doradcy analizują oferty banków według tej samej metodologii, dlatego kredytobiorca może zdecydowanie łatwiej i szybciej

porównać warunki kredytów kilku instytucji finansowych.

Marże, prowizje, spread – gdzie są najatrakcyjniejsze?

Dzięki współpracy z doradcą finansowym, kredytobiorca może wynegocjować lepszą ofertę kredytu hipotecznego. Po pierwsze, doradca ma korzystniejsze warunki niż indywidualny klient, a po drugie – dzięki swojemu doświadczeniu, wie jak negocjować warunki z bankiem, a z kolei bankowi zależy na współpracy z dobrym pośrednikiem finansowym. I mimo, iż zarówno w banku, jak i firmie doradztwa finansowego, elementy kredytu hipotecznego typu marże, spread i prowizja są stałe, to jednak warto poznać oferty kredytów hipotecznych proponowanych przez doradców finansowych.

Kim jest doradca finansowy?

Praca doradcy finansowego wyróżnia się tym, że na każdym etapie procesu uruchamiania kredytu hipotecznego zapewnia klientowi pełną, profesjonalną obsługę: wspiera od momentu przygotowania i spisania właściwych dokumentów, nadzoruje etap analizy i przyznania pożyczki, a w późniejszym czasie również opiekuje się klientem. Kładziemy duży nacisk na niezależne i profesjonalne doradztwo, z uwzględnieniem przede wszystkim potrzeb i oczekiwań klienta.

Słownik najważniejszych pojęć kredytowych

ANEKS – bank i kredytobiorca podpisują taki dokument, jeśli do umowy kredytowej wprowadzane są zmiany związane np. z marżą lub okresem kredytowania.

CESJA – przelanie na bank praw z umowy np.: ubezpieczeniowej. Oznacza to, że w przypadku szkody (np.: pożaru mieszkania) to bank decyduje o sposobie wykorzystania odszkodowania.

HIPOTEKA – podstawowa prawna forma zabezpieczenia kredytu hipotecznego, ustanawiana między wierzycielem a dłużnikiem. Hipoteka jest wpisywana do księgi wieczystej lokalu lub gruntu.

KARENCJA – okres zawieszenia spłaty zaciągniętego kredytu określany w umowie kredytowej (podawany w miesiącach).

MARŻA – jedna z części oprocentowania kredytu, niezmienna przez cały okres kredytowania.

LTV – ang. Loan to Value, wskaźnik służący do określania wysokości udzielanego kredytu w stosunku do wielkości zabezpieczeń spłaty tego kredytu. Od poziomu LTV zależy marża

kredytowa. Im większe LTV, tym większe oprocentowanie kredytu.

ODSETKI KARNE – odsetki naliczane od zadłużenia, którego termin spłaty już minął. Poziom oprocentowania karnego nie może aktualnie przekroczyć 23%.

PROMESA KREDYTOWA – dokument, który potwierdza, że bank zobowiązuje się udzielić kredytu wnioskodawcy, który spełnił warunki określone w promesie.

PROWIZJA – jednorazowy koszt, jaki ponosi kredytobiorca za zaciągnięcie kredytu hipotecznego. Naliczana od wysokości zaciąganego zobowiązania.

PRZEWALUTOWANIE – zmiana waluty, w której jest udzielony kredyt,

RATA MALEJĄCA – jej wysokość wraz z upływem okresu kredytowania maleje – część kapitałowa pozostaje niezmienna, ale spada część odsetkowa.

RATA RÓWNA – jej wysokość jest przez cały okres kredytowania niezmienna. Składa się z rosnącej części kapitałowej i malejącej części odsetkowej.

SPREAD – określa różnicę między kursem kupna a kursem sprzedaży waluty, w której zaciągany jest kredyt. Kurs kupna wpływa na ilość waluty, którą w rzeczywistości pożyczamy, a kurs sprzedaży decyduje o wysokości raty i kwoty jaką musimy spłacić

WIBOR – ang. Warsaw Inter Bank Offered Rate, średnia stopa procentowa, po jakiej banki są skłonne pożyczać sobie środki na określony termin. Wibor 3- i 6-miesięczny jest wykorzystywany do określania poziomu oprocentowania kredytów mieszkaniowych.



Więcej informacji na www.dknotus.pl

Copyright by Dom Kredytowy Notus S.A., Warszawa, 2013 r.