

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE  
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

## Z kredytem pod sufitem. Przewodnik po kredytach hipotecznych

Autor: Piotr Janicki  
ISBN: 978-83-246-0856-0  
Format: 122×194, stron: 96



### Przyjazna rata do końca świata!

- Zaciąganie kredytu na zakup, remont i budowę mieszkania lub domu
- Formalności, koszty i ryzyko po stronie kredytobiorcy
- Zabezpieczanie się na okoliczność utraty przyszłych dochodów

Dobry kredyt to kredyt zaciągnięty z pełną świadomością kosztów i ryzyka. Nie podchodź więc do sprawy na gorąco. Dowiedz się, ile naprawdę kredyt będzie Cię kosztował, ile wydasz na odsetki, prowizję i formalności, bez których bank Ci go nie udzieli. Rozważ rodzaje ryzyka, jakie mogą Cię dotknąć w okresie spłacania. Zabezpiecz się na okoliczność utraty przyszłych dochodów. Nie podpisuj umowy kredytowej, która zwiąże Ci ręce. Obiektywnie porównaj różne oferty kredytowe. I dopiero po tym wszystkim świadomie zaciągnij kredyt.

W tej książce autor dzieli się z Tobą wieloletnim doświadczeniem w branży kredytów hipotecznych. Podpowiada różne warianty kredytowe w zależności od Twojej sytuacji i planów finansowych. Omawia krok po kroku cały proces zaciągania kredytu hipotecznego, od pierwszej wizyty w banku do całkowitej spłaty. Książka ta pomoże Ci znaleźć odpowiedź na istotne pytania, takie jak np.:

- jak oszacować swoją zdolność kredytową;
- jakich dokumentów zażąda bank, rozpatrując wniosek kredytowy;
- na co zwrócić uwagę w zapisach umowy kredytowej;
- co zrobić, jeśli nie masz wymaganego udziału własnego;
- czy warto korzystać z usług biur kredytowych;
- czy opłaca się zaciągać kredyt w walucie obcej.

### Od pierwszej wizyty w banku do spłaty kredytu

# Spis treści

<b>Wstęp</b>	<b>5</b>
<b>Słowniczek pojęć</b>	<b>7</b>
<b>1 Rodzaje kredytów hipotecznych</b>	<b>21</b>
Kredyty mieszkaniowe .....	21
Kredyty konsolidacyjne .....	22
Pożyczki hipoteczne .....	23
Kredyty refinansowe .....	24
<b>2 Od złożenia wniosku do całkowitej spłaty kredytu</b>	<b>27</b>
Etap 1. ....	28
Etap 2. ....	30
Etap 3. ....	30
Etap 4. ....	35
Etap 5. ....	35
Etap 6. ....	42
Etap 7. ....	42
Etap 8. ....	43
Etap 9. ....	43
<b>3 Koszty bezpośrednio związane z zaciąganiem kredytem</b>	<b>45</b>
Hipoteka .....	48
Ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych .....	49
Ubezpieczenie pomostowe .....	51

Ubezpieczenie brakującego (niskiego) wkładu własnego .....	53
Ubezpieczenie na życie .....	55
Ubezpieczenie od utraty źródła dochodu (albo bankructwa — dla osób uzyskujących dochody z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej) .....	57
<b>4 Zanim podpiszemy umowę</b>	<b>59</b>
<b>5 Prawa i obowiązki kredytobiorcy i banku</b>	<b>63</b>
<b>6 W jakiej walucie zaciągnąć kredyt?</b>	<b>69</b>
<b>7 Jak i o co pytać podczas rozmowy z przedstawicielem banku?</b>	<b>73</b>
<b>8 Wybór banku — samodzielnie czy poprzez doradcę kredytowego?</b>	<b>79</b>
<b>Zakończenie</b>	<b>85</b>
<b>Skorowidz</b>	<b>87</b>

## **W jakiej walucie zaciągnąć kredyt?**

Najlepsza odpowiedź to: w takiej, w której mogę otrzymać najwyższą kwotę, tj. pozwalającą mi na nabycie wymarzonej nieruchomości.

Przed 1 lipca 2006 odpowiedź była prosta, bo jak by nie liczyć, to zawsze wychodziło, że kwota kredytu we frankach szwajcarskich jest najwyższa. Po 1 lipca 2006 już nie jest to takie łatwe i zależy od banku — w jednym otrzymamy kwotę najwyższą, jeżeli zaciągniemy kredyt we frankach szwajcarskich, w innym, gdy zaciągniemy go w złotych.

Oczywiście osoby, które zarabiają i otrzymują wynagrodzenie w walucie innej niż złoty, nie powinny mieć oporów związanych z zaciąganiem w niej kredytu — ta zasada winna przyświecać każdemu, kto zaciąga kredyt. Jednakże pamiętajmy, że w przypadku kredytów

hipotecznych mówimy o wysokich kwotach (średnia kwota takiego kredytu to ok. 150 000 zł), a okres kredytowania rzadko jest krótszy niż 20, 25 lat. To sprawia, że istotnym czynnikiem dla wielu osób zaciągających kredyt jest wysokość płaconej raty.

W sytuacji, gdy możemy sobie pozwolić na wymarzoną kwotę w każdej walucie, tj. we frankach szwajcarskich, złotych czy też dolarach albo euro, wówczas powinniśmy odpowiedzieć sobie na pytanie, czy chcemy i jesteśmy w stanie „znieść” ryzyko kursowe, czyli czy nie będą nam przeszkadzać ciągle wahania kursu złotówki względem waluty kredytu i nie jest dla nas problemem, że dziś rata wynosi 670 zł, ale za miesiąc będzie to 780 zł albo 598 zł, a zadłużenie wyrażone w złotówkach też podlega wahanom.

Z uwagi na różnice w wysokości oprocentowania różnica pomiędzy ratą kredytu w złotych a kredytu we frankach szwajcarskich zależy od kwoty kredytu i okresu kredytowania — im większa jest kwota kredytu i dłuższy okres kredytowania, tym różnica ta jest większa.

### *Przykład*

*Staramy się o 200 000 zł — oprocentowanie wynosi 5% dla złotego, a 3% dla franka szwajcarskiego, okres kredytowania to 30 lat.*

*W przypadku kredytu w złotych bank wylicza zdolność dla kwoty w wysokości 200 000 zł i oprocentowania 5% — wymagane dochody netto wynoszą ok. 2700 zł, a rata kredytu to 1074 zł (raty równe).*

*W przypadku kredytu we frankach szwajcarskich bank wylicza zdolność dla kwoty w wysokości 240 000 zł (zgodnie z Rekomendacją S) i oprocentowania 5% (zgodnie z Rekomendacją S) — wymagane dochody netto, wynoszą ok. 3250 zł, a rata kredytu 843 zł (raty równe).*

*Jak widać, różnica wynosi 231 zł, tj. rata kredytu we frankach jest niższa o ok. 20%, co w skali roku daje oszczędność w wysokości ok. 3000 zł. Oczywiście w ciągu 30 lat może się dużo wydarzyć — kryzys walutowy, wyższa stóp procentowych w Szwajcarii, podwyżka stawek WIBOR w Polsce itd.*

*Jednakże na tym przykładzie widać, że kredyt we frankach daje nam niższe obciążenie miesięcznego budżetu, ale wymaga od nas wyższej zdolności kredytowej, co często może się okazać barierą nie do przebycia.*

Rekomendacja S wymusza na bankach edukację osób zaciągających kredyty hipoteczne, pokazując czyhające na kredytobiorcę pułapki związane ze zmienną stopą procentową, ale także z ryzykiem kursowym. Aby przed tym chronić kredytobiorcę, wymusza na bankach rygorystyczne warunki wyliczania zdolności kredytowej — co tworzy tzw. poduszkę finansową w sytuacji niekorzystnych wahań kursowych.

Oczywiście ostateczna decyzja to indywidualna kwestia każdego kredytobiorcy.

## **Jak i o co pytać podczas rozmowy z przedstawicielem banku?**

Pamiętajmy, że wybór banku determinuje nie tylko wysokość raty, jaką będziemy płacić w przyszłości, ale również nasz komfort psychiczny polegający na myśleniu, że dokonaliśmy właściwego wyboru. Bo kredyt jest jak garnitur — to, że leży wspaniale na naszym kole-dze, nie oznacza, że i my będziemy się w nim prezentować równie olśniewająco, a co najważniejsze — czuć się naturalnie i swobodnie.

Dlatego też właściwy wybór jest istotny, a wszystko tak naprawdę zaczyna się podczas rozmowy z przedstawicielem banku czy pośrednikiem kredytowym.

Umiejętne zadawanie pytań odsłoni przed nami tajniki każdej oferty i pozwoli wybrać tę, z którą będziemy się czuli najlepiej.

Przygotowanie się do takiej rozmowy to punkt pierwszy. Powinniśmy wypisać te czynniki czy też parametry oferty, które naszym zdaniem będą najważniejsze, np.:

Budując mieszkanie z deweloperem, możemy przyjąć następujące założenia:

- ◆ Najważniejszy jest czas podjęcia decyzji — wynika to z terminu zapisanego w umowie pomiędzy kredytobiorcą a deweloperem. Wybór pada na bank, który już dziś współpracuje z deweloperem. Pozwoli to zminimalizować liczbę dokumentów i ograniczyć się jedynie do tych dotyczących sytuacji finansowej kredytobiorcy.
- ◆ Jeżeli takich banków jest min. 2, to na pierwszym miejscu stawiamy „koszty wejścia”, tzn. prowizję, koszty wyceny, wysokość i sposób płacenia składek za ubezpieczenie pomostowe i brakującego wkładu własnego — zminimalizowanie wydatków na wstępie pozwoli wykorzystać swoje środki na wykończenie mieszkania.

### *Przykład*

*Mając tak sprecyzowane plany, pan Janicki wybrał bank, który współpracuje z deweloperem i pozwala skredytować prowizję oraz obie składki ubezpieczeniowe. Oznacza to, że jego koszty związane*



*z zaciągnięciem kredytu to koszty dwóch weksli. Pozostałe koszty związane z ustanowieniem zabezpieczeń będą ponoszone po podpisaniu aktu notarialnego przeniesienia własności na rzecz pana Janickiego.*

Reasumując: o co powinniśmy pytać?

- ◆ O koszty „wejścia”, czyli wysokość prowizji za udzielenie kredytu — czy można ją doliczyć do kwoty kredytu (w sytuacji, gdy wynosi ona 0%, to jest to faktycznie „brak prowizji”), czy też jest ona „płacona” w sytuacji zbyt szybkiej spłaty kredytu.
- ◆ O koszty związane z wyceną (czy ponosi je kredytobiorca) — czy bank współpracuje z wybranymi rzeczoznawcami, czy też wystarczy, że jest to osoba z listy rzeczoznawców.
- ◆ O koszty związane ze składkami ubezpieczeniowymi.
- ◆ O wysokość oprocentowania i sposób jego ustalania.
- ◆ O to, jaka jest stawka bazowa — WIBOR 3M czy 6M.
- ◆ W przypadku kredytów walutowych o to:
  - ◆ jaki kurs jest stosowany i czy można go negocjować (można zaoszczędzić w przypadku wypłaty dużych kwot kredytu);

- ◆ czy jest możliwa zmiana waluty kredytu i ile to kosztuje, jak dokonywane jest przeliczenie z waluty na walutę — kurs krzyżowy czy też zamiana następuje z waluty na złotówki i później znów na złotówki;
- ◆ czy możliwa jest wypłata i spłata w walucie kredytu.
- ◆ O to, czy koszty związane z ustanowieniem zabezpieczeń są pokrywane przez bank.
- ◆ O to, czy formalności związane z ustanowieniem zabezpieczeń są załatwiane przez bank.
- ◆ O to, czy jest możliwa przedterminowa spłata:
  - ◆ na jakich zasadach (w dowolnym momencie, w wyznaczonych terminach, czy jest określona kwota minimalna);
  - ◆ jakie są opłaty i prowizje z tym związane.
- ◆ W przypadku kredytu zaciągniętego na budowę metodą gospodarczą, czyli samodzielnie przez kredytobiorcę, istotne jest to:
  - ◆ czy wymagane są faktury za materiały i usługi zlecone;
  - ◆ czy wystarczy przedłożyć dziennik budowy i zdjęcia wykonane przez kredytobiorcę;
  - ◆ czy potrzebna jest wizyta pracownika banku, a jeśli tak, to jaki jest jej koszt;

- ◆ kiedy bank może wstrzymać wypłatę transzy;
- ◆ ile może być transz;
- ◆ czy możliwe jest wydłużenie okresu ich wypłaty — np. z uwagi na złe warunki atmosferyczne, problemy z wykonawcami, zmiany w projekcie itp.;
- ◆ jaki jest maksymalny okres karencji;
- ◆ czy każda transza jest wypłacana zaliczkowo.
- ◆ O czas oczekiwania na decyzję kredytową od momentu złożenia wymaganych dokumentów.
- ◆ O to, jak szybko następuje wypłata kredytu.
- ◆ O to, czy nasze źródła dochodu jako kredytobiorcy będą akceptowane.
- ◆ O to, jaką maksymalną kwotę możemy zaciągnąć w różnych walutach.
- ◆ O to, na jaki maksymalnie okres możemy zaciągnąć kredyt.
- ◆ O to, czy ubezpieczenie na życie jest obowiązkowe — jeżeli tak, to ile wynosi składka.
- ◆ O to, ile wynosi rata kredytu.
- ◆ O to, czy możemy wykupić w banku ubezpieczenie nieruchomości.
- ◆ O to, czy bank wymaga otwarcia konta osobistego — jaki jest jego koszt (czy można zaniechać pobierania opłaty).

Najważniejsze to uzyskać wyczerpującą odpowiedź na każde pytanie, nie dać się zbyć ogólnikami czy też obietnicą, że wszystko będzie w umowie albo że można to negocjować z bankiem — pamiętajmy, że jak sobie pościelimy, tak się wyśpimy, i to, co wytargujemy przed zawarciem umowy, będzie już nasze.

Dodatkowo o profesjonalizmie banku świadczy też wiedza i umiejętności jego pracowników, ich odpowiedzi, sposób ich udzielania, czas, jaki nam poświęcają. To też jest istotne.

Pamiętajmy, aby z podjęciem decyzji nie śpieszyć się i nie dać się zwieść pozorom — „(...) bo taka miła obsługa, ciągle się uśmiechają, chcą pomóc, mówią, że wszystko się da załatwić (...)”. To ważne, że pracownicy banku cechują się kulturą osobistą, ale pamiętajmy, że umowę zawieramy z bankiem, a nie jego przedstawicielami. Miejmy również na uwadze to, że nie są ważne chęci, tylko cyfry i fakty, bo to one decydują o naszym spokoju ducha podczas spłacania kredytu.

Oczywiście jeżeli okaże się, że rzeczywistość różni się z obietnicami, możemy swój sprzeciw wyrazić poprzez złożenie reklamacji i próbę negocjowania zmian. Możemy także wyrazić swoje niezadowolenie dosadniej, tj. „głosując nogami” i przechodząc do innego banku. Pamiętajmy: nie ma banku idealnego, ale to w dużej mierze od nas samych zależy, czy ten, który wybraliśmy, jest odpowiedni dla nas i spełnia nasze oczekiwania.