

RONALD SZCZEPANKIEWICZ,  
**TAJNA BRON**  
**KREDYTOBIORCY**  
KREDYT HIPOTECZNY OD A DO Z







RONALD SZCZEPANKIEWICZ,  
**TAJNA BROŃ**  
**KREDYTOBIORCY**  
KREDYT HIPOTECZNY OD A DO Z

  
Agencja Wydawnicza  
**Synergy**  
Warszawa 2014

SPIS TREŚCI

## **Tajna broń kredytobiorcy. Kredyt hipoteczny od A do Z**

Copyright © by Ronald Szczepankiewicz, 2014

Wydanie pierwsze, Warszawa 2014

Opracowanie  
Agencja Wydawnicza Synergy Elżbieta Meissner  
Dział Usług Wydawniczych

e-mail: [elzbieta.meissner@wp.pl](mailto:elzbieta.meissner@wp.pl)  
[www.agencja-wydawnicza-synergy.pl](http://www.agencja-wydawnicza-synergy.pl)

Redakcja  
Agnieszka Chmielewska

Korekta i indeks  
Monika Mucha

Projekt okładki  
Jan Rokicki

Skład i łamanie  
Jan Rokicki, Agencja Wydawnicza Synergy

Druk i oprawa: CPI Moravia Books s.r.o.  
[www.cpibooks.pl](http://www.cpibooks.pl)

Autor książki oraz Agencja Wydawnicza Synergy dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce treści były rzetelne i kompletne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw osób trzecich, w tym praw patentowych lub autorskich.

Autor oraz Agencja Wydawnicza Synergy nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody spowodowane wykorzystaniem zawartych w książce informacji.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część nie może być kopiowana ani w jakikolwiek inny sposób wykorzystywana bez pisemnej zgody właściciela praw autorskich, z wyłączeniem przypadków dozwolonego użytku chronionych utworów zgodnie z ustawą z 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych.

Wszelkie prawa zastrzeżone  
All rights reserved

978-83-940405-2-9

SPIS TREŚCI

*Jeżeli istnieje jakiś jeden sekret sukcesu,  
to jest to umiejętność przyjmowania cudzego punktu widzenia  
i patrzenia z tej perspektywy z równą łatwością jak z własnej*

*Henry Ford*



# Spis treści

**Przedmowa od autora . . . . . 17**

**Wstęp . . . . . 21**

## **CZĘŚĆ PIERWSZA**

**Czym właściwie jest nieruchomość? . . . . . 29**

---

**Czy na nieruchomościach można stracić? . . . . . 30**

**Wybór nieruchomości – na co zwrócić szczególną uwagę? . 31**

**Lokale mieszkalne . . . . . 33**

Cel zakupu tego typu nieruchomości . . . . . 34

Koszty związane z zakupem. . . . . 34

Punkt widzenia banku a typ kredytowanej nieruchomości . . 34

**Lokale usługowe. . . . . 35**

Cel zakupu tego typu nieruchomości . . . . . 35

Koszty związane z zakupem. . . . . 35

Punkt widzenia banku a typ kredytowanej nieruchomości . . 36

|                                                          |           |
|----------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Grunty</b> .....                                      | <b>36</b> |
| Cel zakupu tego typu nieruchomości .....                 | 37        |
| Koszty związane z zakupem. ....                          | 37        |
| Punkt widzenia banku a typ kredytowanej nieruchomości .. | 37        |
| <b>Wszystko na temat ksiąg wieczystych</b> .....         | <b>38</b> |
| <b>Działy księgi wieczystej</b> .....                    | <b>40</b> |
| Dział I .....                                            | 40        |
| Dział II .....                                           | 40        |
| Dział III .....                                          | 41        |
| Dział IV .....                                           | 41        |
| <b>Na co zwrócić szczególną uwagę?</b> .....             | <b>42</b> |
| <b>Metody szacowania wartości nieruchomości</b> .....    | <b>44</b> |
| LTC .....                                                | 45        |
| LTP .....                                                | 46        |
| LTV .....                                                | 46        |
| <b>Operat szacunkowy</b> .....                           | <b>47</b> |
| Metoda porównawcza .....                                 | 49        |
| Metoda dochodowa .....                                   | 51        |
| Podsumowanie .....                                       | 51        |



|                                                                                        |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Gdzie szukać nieruchomości? . . . . .</b>                                           | <b>52</b> |
| Licytacje . . . . .                                                                    | 52        |
| Portale internetowe. . . . .                                                           | 53        |
| Pośrednictwo nieruchomości . . . . .                                                   | 54        |
| Ile kosztują usługi pośredników? . . . . .                                             | 55        |
| Inne miejsca, w których możesz znaleźć nieruchomości . . . . .                         | 56        |
| Firmy specjalizujące się w poszukiwaniu<br>nieruchomości na cele inwestycyjne. . . . . | 57        |
| Stowarzyszenie mieszkanichnik.org.pl . . . . .                                         | 57        |
| Hryniewicz.pl . . . . .                                                                | 60        |
| <b>Podpisywanie umowy przedwstępnej . . . . .</b>                                      | <b>64</b> |
| Najprostrzy wzór umowy kupna sprzedaży nieruchomości . . . .                           | 64        |
| Zaliczka zamiast zadatku . . . . .                                                     | 66        |
| Wysokość zadatku lub zaliczki . . . . .                                                | 67        |
| Jak zabezpieczyć się na zwrot zadatku przez sprzedającego? .                           | 67        |
| Czas na podpisanie aktu notarialnego . . . . .                                         | 69        |
| Możliwość wskazania osoby trzeciej,<br>gdy chcemy wycofać się z zakupu . . . . .       | 69        |
| Wyposażenie nieruchomości . . . . .                                                    | 69        |

## **CZĘŚĆ DRUGA**

### **Zdolność kredytowa .....71**

---

**Po co nam zdolność kredytowa?.....71**

**Limit ilości kredytów hipotecznych na osobę fizyczną .....72**

**Dlaczego warto zaplanować całą inwestycję wcześniej? ...74**

**Jak się oblicza zdolność kredytową .....75**

**Osoba fizyczna .....76**

    Etar, czyli najczęściej umowa o pracę. ....76

    Na co zwrócić szczególną uwagę? Najczęstsze pytania ....77

    Umowa o dzieło lub umowa zlecenie .....82

    Na co zwrócić szczególną uwagę? .....83

    Wynajem nieruchomości. ....85

    Ryzałt .....85

    Zasady ogólne .....86

    Na co zwrócić szczególną uwagę? .....86

**Jednoosobowa działalność gospodarcza .....90**

    Formy rozliczenia. ....91

    Na co zwrócić szczególną uwagę? .....92

**Emerytura. ....98**

---

|                                                                                   |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Diety, dywidendy, dodatek mieszkaniowy WAM . . . . .</b>                       | <b>100</b> |
| <b>Księża . . . . .</b>                                                           | <b>100</b> |
| <b>Dochód z zagranicy . . . . .</b>                                               | <b>101</b> |
| <b>Osoba prawna, w tym spółka z o.o. i inni przedsiębiorcy . . . . .</b>          | <b>105</b> |
| Metody liczenia zdolności kredytowej . . . . .                                    | 106        |
| Na co należy zwrócić szczególną uwagę? . . . . .                                  | 108        |
| <b>Zobowiązania finansowe . . . . .</b>                                           | <b>110</b> |
| Sposoby banków na wykrycie zobowiązań . . . . .                                   | 110        |
| <b>Zobowiązania mające wpływ na zdolność kredytową . . . . .</b>                  | <b>112</b> |
| Miesięczne koszty utrzymania gospodarstwa domowego . . . . .                      | 112        |
| Dzieci . . . . .                                                                  | 113        |
| Alimenty . . . . .                                                                | 114        |
| Karta kredytowa . . . . .                                                         | 114        |
| Kredyt odnawialny w rachunku . . . . .                                            | 115        |
| Kredyt . . . . .                                                                  | 115        |
| Poręczenie . . . . .                                                              | 116        |
| Pożyczki w zakładach pracy . . . . .                                              | 116        |
| Inne zobowiązania . . . . .                                                       | 117        |
| <b>Biuro Informacji Kredytowej . . . . .</b>                                      | <b>117</b> |
| Na co zwrócić szczególną uwagę? . . . . .                                         | 120        |
| <b>45 skutecznych sposobów na podwyższenie<br/>zdolności kredytowej . . . . .</b> | <b>128</b> |

## **CZĘŚĆ TRZECIA**

### **Kredyty hipoteczne ..... 139**

---

#### **Na co można przeznaczyć pieniądze z kredytu hipotecznego?..... 140**

#### **Najważniejsze pojęcia związane z kredytem..... 141**

##### **Części składowe oprocentowania kredytu..... 141**

Stopa procentowa.....141

Czym różni się WIBOR3M od WIBOR6M? .....142

Historia stóp procentowych.....143

Jak wzrost stóp procentowych odbija się na wysokości raty? 145

Marża banku .....145

Spread walutowy .....146

##### **Ryzyko walutowe ..... 148**

##### **Okres kredytowania..... 149**

#### **Koszty związane z zaciągnięciem**

##### **kredytu hipotecznego ..... 149**

##### **Prowizja banku ..... 150**

##### **Wkład własny ..... 150**

Osoby fizyczne .....150

Osoby prawne .....151

Z wkładem własnym czy bez? .....151

Ubezpieczenie Niskiego Wkładu Własnego (UNWW) .....152

Która forma ubezpieczenia jest lepsza i dlaczego?.....153

Ubezpieczenie pomostowe.....154

Ubezpieczenia inne .....154

Prowizja za wcześniejszą częściową/całkowitą  
spłatę kredytu .....155

Wycena nieruchomości .....156

Rata równa czy malejąca?.....156

W 100% legalne sposoby na poradzenie sobie  
z wkładem własnym.....160

|                                                                                                 |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Zadatek .....                                                                                   | 160        |
| Wysoka wartość rynkowa nieruchomości<br>wynikająca z operatu szacunkowego .....                 | 161        |
| Podwyższenie kosztorysu remontowego .....                                                       | 162        |
| <b>Proces zakupu/budowy nieruchomości<br/>za kredyt hipoteczny krok po kroku .....</b>          | <b>163</b> |
| Do ilu banków złożyć wnioski? .....                                                             | 164        |
| Kompletowanie dokumentów do wniosków o kredyt .....                                             | 164        |
| Krok po kroku: jak wygląda proces zakupu<br>nieruchomości za kredyt hipoteczny .....            | 165        |
| Zakup nieruchomości z rynku pierwotnego .....                                                   | 165        |
| Budowa nieruchomości .....                                                                      | 166        |
| Nieruchomość z rynku wtórnego .....                                                             | 167        |
| <b>Co możesz zyskać, jeśli sam udasz się do banku? .....</b>                                    | <b>167</b> |
| Czy oferta w banku to ta sama oferta,<br>którą dostanę u pośrednika, doradcy kredytowego? ..... | 168        |
| Na czym zarabia doradca kredytowy? .....                                                        | 168        |
| Wolę sam iść do banków .....                                                                    | 169        |
| Skąd mam pewność, że oferta, którą dał mi<br>doradca kredytowy, jest dla mnie najlepsza? .....  | 170        |
| <b>Przykładowe scenariusze związane<br/>z nieruchomościami i kredytami hipotecznymi .....</b>   | <b>170</b> |
| Kupuję własne mieszkanie .....                                                                  | 170        |
| Remont lub wykończenie nieruchomości<br>za pieniądze z kredytu .....                            | 172        |
| Buduję dom na kredyt .....                                                                      | 179        |
| Kupuję mieszkanie na wynajem .....                                                              | 182        |
| Chcę, aby mój realny wkład własny<br>w inwestycję wynosił zero złotych .....                    | 183        |
| Chcę, aby cashflow był jak największy .....                                                     | 183        |
| Zależy mi na jak największym cashbacku .....                                                    | 184        |
| Z wkładem własnym czy bez? .....                                                                | 184        |
| Kupuję na kredyt mieszkanie z licytacji .....                                                   | 184        |



|                                                                                                    |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Zakup nieruchomości z licytacji komorniczej .....                                                  | 185        |
| Zakup z przetargu .....                                                                            | 186        |
| Zakup ze spółdzielni mieszkaniowej (SM) .....                                                      | 187        |
| Zakup nieruchomości<br>od Towarzystwa Budownictwa Społecznego (TBS) .....                          | 188        |
| Zakup za pomocą pożyczki hipotecznej .....                                                         | 190        |
| <b>Pracuję na etacie, chcę kupić lokal usługowy<br/>i wynająć go pod sklep .....</b>               | <b>191</b> |
| <b>Zakup lokalu usługowego z zamiarem<br/>przekształcenia go w lokal mieszkalny .....</b>          | <b>193</b> |
| <b>Kupiłem nieruchomość za gotówkę. Czy mogę<br/>odzyskać w kredycie pieniądze za zakup? .....</b> | <b>194</b> |
| <b>Refinansowanie – już od jakiegoś czasu<br/>mam kredyt, czy mogę obniżyć jego koszt? .....</b>   | <b>195</b> |
| <b>Zaciągam pożyczkę hipoteczną, a uzyskane<br/>pieniądze inwestuję w lokatę .....</b>             | <b>198</b> |
| <b>Konsolidacja – zamiana wielu kredytów na jeden .....</b>                                        | <b>201</b> |
| Jakie zobowiązania możemy ze sobą skonsolidować? .....                                             | 202        |
| Po co robić konsolidację? .....                                                                    | 202        |
| Jaka konsolidacja się opłaca? .....                                                                | 202        |
| Jak to wygląda w liczbach? .....                                                                   | 203        |
| <b>Jednorazowy zakup kilku nieruchomości na kredyt .....</b>                                       | <b>205</b> |
| <b>Rozdzielność majątkowa .....</b>                                                                | <b>207</b> |
| <b>Mieszkanie Dla Młodych .....</b>                                                                | <b>208</b> |
| Do kogo skierowany jest program? .....                                                             | 209        |
| Limity cenowe w programie .....                                                                    | 210        |
| Jakie mieszkania kwalifikują się do programu MDM? .....                                            | 211        |
| Cechy kredytu objętego programem MDM .....                                                         | 212        |
| Dofinansowanie wkładu własnego – komu ile się należy? .....                                        | 212        |
| Finansowanie wykończenia .....                                                                     | 213        |
| Zakup garażu a MDM .....                                                                           | 214        |
| Odzyskanie opłat okołokredytowych<br>w formie kredytu (prowizja, ubezpieczenia itd.) .....         | 214        |
| Kiedy Bank Gospodarstwa Krajowego może<br>nie udzielić kredytobiorcy dofinansowania .....          | 215        |

|                                                                                                                               |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Negocjacje warunków kredytowych</b>                                                                                        | <b>216</b> |
| Co można wynegocjować?                                                                                                        | 217        |
| Czego nie można wynegocjować?                                                                                                 | 217        |
| Jak obniżenie oprocentowania<br>kredytu wpływa na wysokość rat?                                                               | 218        |
| <b>Lista najczęściej wymaganych dokumentów<br/>do wniosków kredytowych</b>                                                    | <b>220</b> |
| Dokumenty osobowe                                                                                                             | 220        |
| Informacje dodatkowe                                                                                                          | 220        |
| Dokumenty finansowe                                                                                                           | 221        |
| Umowa o pracę na czas nieokreślony/określony<br>/kontrakt menadżerski                                                         | 221        |
| Polak pracujący za granicą dokumenty muszą zostać<br>przetłumaczone (z oryginału) na j. polski przez tłumacza<br>przysięgłego | 221        |
| Działalność gospodarcza (ogólnie)                                                                                             | 222        |
| Działalność gospodarcza (KPiR)                                                                                                | 223        |
| Działalność gospodarcza (ryczałt)                                                                                             | 223        |
| Działalność gospodarcza (karta podatkowa)                                                                                     | 223        |
| Umowa o dzieło/umowa zlecenia/umowa<br>świadczenia usług                                                                      | 223        |
| Emerytura                                                                                                                     | 224        |
| Ewidencjonowany wynajem nieruchomości                                                                                         | 224        |
| <b>Dokumenty dotyczące nieruchomości</b>                                                                                      | <b>225</b> |
| Mieszkanie/dom (rynek wtórny)                                                                                                 | 225        |
| Mieszkanie/dom (rynek wtórny)                                                                                                 | 226        |
| Remont/wykończenie nieruchomości (cel dodatkowy)                                                                              | 227        |
| Spłata kredytu hipotecznego w innym banku jeżeli na<br>nabywanej nieruchomości jest inny kredyt hipoteczny                    | 227        |
| Mieszkanie/dom (rynek pierwotny)                                                                                              | 228        |
| Działka budowlana                                                                                                             | 229        |
| Budowa domu (gdy masz już działkę)                                                                                            | 230        |

## **ZAKOŃCZENIE**

---

|                                                                       |            |
|-----------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Miejsca w internecie, osoby i książki, które polecam . . . . .</b> | <b>232</b> |
| <b>Na koniec kilka słów od Bartka: . . . . .</b>                      | <b>238</b> |
| <b>Rozmowa z mentorem . . . . .</b>                                   | <b>239</b> |
| <b>Podziękowania . . . . .</b>                                        | <b>242</b> |
| <b>Wykaz tabel . . . . .</b>                                          | <b>243</b> |
| <b>Wykaz wykresów . . . . .</b>                                       | <b>243</b> |
| <b>Moja lista lektur obowiązkowych . . . . .</b>                      | <b>244</b> |
| <b>Indeks najważniejszych<br/>pojęć i nazwisk . . . . .</b>           | <b>245</b> |

## Przedmowa od autora

Na wstępie chcę ci pogratulować. Skoro czytasz tę książkę, oznacza to, że mentalnie jesteś lata świetlne przed innymi ludźmi. Zapewne masz również pomysł na siebie i swoje życie. Gratuluję ci tego.

W wieku 24 lat uzyskałem tytuł inżyniera zarządzania zasobami informatycznymi w warszawskiej Wyższej Szkole Informatyki. Ukończenie studiów informatycznych dało mi pewność, że – choć byłem w tym dobry – nie chcę zająć się pracą związaną z informatyką. Wiedziałem również, że nie chcę więcej zrywać szkockich malin ani pracować w wielkim sklepie z elektroniką. Wiedziałem, czego w życiu nie chcę robić, a to już coś! Pewien znajomy poprosił mnie o polecenie mu grupy osób, które mają charyzmę i ochotę się rozwijać. Oczywiście wcale nie pomyślałem wtedy o sobie – jeszcze nie potrafiłem dostrzec okazji, które życie podsyłało mi co chwilę. Z polecanej mu grupy pracę zaczęła jedna osoba – Józef Rytel, mój przyjaciel po dziś dzień. Józefowi szło na tyle dobrze, że po niedługim czasie wciągnął mnie do firmy, w której pracował. Tak oto ja, inżynier informatyk, trafiłem do branży doradztwa finansowego. To była szkoła życia. Po 12 miesiącach ciężkiej pracy miałem naprawdę dość,

lecz, z drugiej strony, rozumiałem, że to dopiero początek drogi zawodowej. Wiedziałem bowiem od pierwszych dni pracy, że to coś dla mnie. Zdobywana wiedza coraz bardziej otwierała mi oczy. Pojąłem, że nieruchomości mają ogromny potencjał inwestycyjny. Wybudziłem się ze swojego „matrixa”. Choć wiedziałem, że czeka mnie jeszcze ogrom pracy, zrozumiałem, co tak naprawdę chcę robić w życiu. Niesamowite uczucie, życzę go każdemu. Moim nowym celem stała się wolność finansowa zdobyta dzięki inwestowaniu w nieruchomości. Pomóc mi w tym miały kolejne firmy, w których szlifowałem swój fach.

Dwa lata i dwie firmy później przyszedł wewnętrzny kryzys. Część mnie pragnęła stabilnej posady, a druga, ta „większa połowa”, chciała się jak najszybciej uwolnić od korporacyjnego obozu pracy. Po kilku latach harówki moje nazwisko wreszcie zaczęło coś znaczyć. W czwartek 17 kwietnia 2012 roku skończyłem czytać książkę *Bogaty ojciec, biedny ojciec* Roberta Kyiosakiego. Następnego dnia zapisałem się na szkolenie dla inwestorów w nieruchomości (Praktyczne Seminarium Inwestowania w Nieruchomości), które prowadził Piotr Hryniewicz. Szkolenie trwało cały weekend (21–22 kwietnia 2012 roku). W poniedziałek (23 kwietnia 2012 roku) stwierdziłem, że nie ma na co czekać. Posłuchałem głosu serca i odszedłem z pracy. Przestałem pracować dla kogoś i otworzyłem własną firmę doradztwa finansowego. Od tamtej pory pracuję z klientami, którzy sami do mnie przychodzą. Przychodzą, bo ktoś skorzystał już z naszych usług, a ponieważ jest zadowolony, poleca nas. Czas mijał, a ja dzięki pośrednictwu w pozyskiwaniu kredytów hipotecznych poznałem tyle różnych „przypadków”, że już mało co może mnie zaskoczyć.

Zrozumiałem, że z takim doświadczeniem mogę pomóc wielu osobom: wystarczy, że przeleję całe doświadczenie na papier. Drogi czytelniku, skup się. Właśnie trzymasz w ręku wiedzę, któ-

ra ja zdobywałem przez lata. Moim źródłem doświadczenia są ludzie i konkretne sytuacje. A ludzie są bardzo różni. Towarzyszyłem dziesiątkom inwestorów w ich drodze ku wolności finansowej i wielokrotnie pomogłem spełnić marzenie, jakim jest własny dach nad głową.

Większość dobrych książek traktujących o samorozwoju i dążeniu do celu mówi, w jaki sposób trzeba myśleć, aby zrealizować swoje cele. Uczy, jak wypracować kontekst, a następnie wypełnić go treścią. Uważam, że skoro czytasz tę książkę, masz już w sobie potrzebę spełnienia przynajmniej jednego celu – zakupu nieruchomości za kredyt hipoteczny. Wspólnie wypełnimy ten kontekst treścią po brzegi, aż będzie się wylewać.

Sądzę, że po przeczytaniu tej książki spojrzysz na nowo na otaczający cię świat. Jeżeli tak faktycznie będzie, mój cel zostanie osiągnięty. Tego właśnie życzę tobie i sobie, mój drogi czytelniku!





# Wstęp

Treść niniejszej książki została przedstawiona w taki sposób, aby osoba, która nigdy nie miała styczności z nieruchomościami i/lub kredytami, mogła zrozumieć całą jej zawartość. Jeśli zatem szukałeś kompendium, w którym wszystko zostałoby wytłumaczone w możliwie **najprostszy sposób**, to właśnie je znalazłeś.

No dobrze, **czego zatem dowiesz się z tej książki?** Jej motywem przewodnim jest oczywiście kredyt hipoteczny. Co jeszcze? Znajdziesz w niej odpowiedzi na pytania:

- Jak kupić nieruchomość dla siebie?
- Jak wybudować dom?
- Jak kupić nieruchomość na cele inwestycyjne?
- Jakie są legalne sposoby poradzenia sobie z wymaganym wkładem własnym?
- Jakie są koszty związane z kredytem oraz z zakupem nieruchomości?
- Jak banki liczą zdolność kredytową oraz jak ją zbudować od zera?
- Jakie dokumenty są potrzebne do wniosków kredytowych?

Innymi słowy, to książka o tym, jak zakupić nieruchomość za kredyt hipoteczny. Każdą nieruchomość. Pokażę ci, na co cię stać oraz jak możesz zbudować zdolność kredytową, dzięki której będziesz mógł ją nabyć! Zagadnienia, które poruszam, uprościłem do niezbędnego minimum. A więc maksimum treści, zero lania wody. To książka inna niż większość, ponieważ daje... **rozwiązania, które są jak szablon.**

W książce przedstawiam gotowe rozwiązania. Możesz używać ich jako szablonów i zastosować w swojej sytuacji. A ponieważ można nazwać je etapami, podzieliłem książkę na trzy części:

**Część 1:** Wybór nieruchomości (etap 1)

**Część 2:** Zdolność kredytowa (etap 2)

**Część 3:** Kredyt hipoteczny (etap 3).

Jeżeli chcesz znaleźć dla siebie gotowe rozwiązanie, wybierz udeptaną ścieżkę i pokonaj wszystkie trzy etapy.

### **Przykład**

Pracujesz na etacie. Chcesz zakupić własne mieszkanie i sfinansować je z kredytu hipotecznego, zakładasz jednak, że twój wkład własny będzie przy tym równy zero złotych.

### **Rozwiązanie**

Aby zrealizować ten plan, wystarczy złożyć trzy „puzle”:

kredyt na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych

+ jak sobie poradzić z wymaganym wkładem własnym

+ dochód

z etatu. To proste. W ten sposób możesz łączyć ze sobą

gotowe szablony, tak aby kupić na kredyt każdą nieruchomość.

Zastanawiasz się pewnie, drogi czytelniku, jak długo wiedza zawarta w tej książce będzie użyteczna. Bądź spokojny, wię-

kszość z opisanych tu zaleceń i zasad ma w gruncie rzeczy nieograniczony termin przydatności do użycia. Bywają oczywiście wyjątki, gdy będę je opisywał, dowiesz się o tym. Podam również źródła, gdzie możesz tę wiedzę samodzielnie i za darmo uaktualnić.

## **Informacje, które mogą się zdezaktualizować**

Doskonale zdaję sobie sprawę z tego, że część informacji podanych w tej książce może ulec przedawnieniu. Dlatego te, które niosą za sobą takie ryzyko, oznaczyłem symbolem wykrzyknika ⚡.

## **Gdzie można uaktualnić wiedzę?**

Zawsze najprościej uaktualnić, kontaktując się ze swoim doradcą kredytowym. Informacje zawarte w Internecie są często sprzeczne, niewyjaśnione w sposób prosty i przejrzysty. Dobry doradca wie, co aktualnie dzieje się na rynku i może podzielić się z tobą tą wiedzą.

## **Zespół ekspertów**

Chcę zwrócić szczególną uwagę na ten aspekt. Kupując nieruchomość na kredyt, nieważne czy dla siebie, czy też na cele inwestycyjne, powinieneś mieć zespół ekspertów. Oczywiście możesz zająć się wszystkim od A do Z sam, tylko czy aby na pewno tego chcesz? Po co? Co dzięki temu zyskasz? Są rzeczy, w których jesteś szczególnie dobry, których mógłbyś uczyć innych ludzi. Specjalizujesz się w konkretnej dziedzinie. Są również inne, w których możesz być dobry, ale, będąc szczerzy sam ze sobą, musisz przyznać, że w pewnych czynnościach są ludzie od ciebie lepsi. To normalne, nie można być najlepszym we wszystkim. Życia by na to nie starczyło. Skoro więc są osoby, które zrobią coś lepiej od ciebie, powinieneś delego-

wać na nie jak najwięcej pracy. Twoim zadaniem jest nabyć nieruchomość, a sam zakup ma w głównej mierze polegać na zarządzaniu grupą ekspertów. Może to zabrzmieć dość dziwnie, ale tak jest. Byłoby idealnie, gdyby specjaliści, z usług których korzystasz, sami inwestowali w nieruchomości. Nawet jeśli nie chcesz zakupuć mieszkania w celach inwestycyjnych, dobrze by było, gdyby ekspert rozumiał ten biznes. Dzięki temu będzie mógł podpowiedzieć ci coś, na co sam byś nie wpadł. Uważam, że praktyczna wiedza, jak inwestować w nieruchomości, świetnie sprawdzi się również u osób, które kupują je po to, aby zaspokoić potrzeby mieszkaniowe. Większość tajników jest uniwersalna. Ekspert inwestujący w nieruchomości szybciej podzieli się z tobą tą wiedzą niż osoba, która nie ma z tym nic wspólnego.

Prawdziwie profesjonalny zespół ekspertów powinni tworzyć:

**Doradca kredytowy** – osoba, która uświadomi ci, jakie są twoje możliwości finansowe oraz co możesz z nimi zrobić. STOP. Tu zatrzymaj się na moment. Przeczytaj to zdanie jeszcze raz.

**Doradca kredytowy uświadomi ci, jakie są twoje możliwości finansowe.** To najważniejsze. Chcąc zakupuć nieruchomość za kredyt, zacznij od spotkania właśnie z nim. Doradca kredytowy powinien zbudować z tobą plan działania na dziś, a jeżeli jest taka potrzeba, również na jutro i pojutrze. Dobry doradca przejmie od ciebie proces załatwiania kredytu już od momentu podpisania umowy przedwstępnej. Natomiast doradztwo powinno zacząć się dużo wcześniej, już na etapie planowania całego przedsięwzięcia. Jeżeli nie uzyskałeś tej wiedzy od swojego doradcy, zmień go.

**Rzeczoznawca majątkowy** – dobry rzeczoznawca powinien rozumieć, czym jest wartość rynkowa nieruchomości i jakie płyną z niej korzyści dla kredytobiorcy. Już na samym początku, wchodząc do nieruchomości, powinien potrafić ocenić, czy jest

warta ceny, za jaką zbywca chce ją sprzedać. Uważam, że rzeczoznawca powinien być na miejscu, a więc pracować blisko wycenianej nieruchomości, znać rynek.

**Prawnik**, który jest potrzebny zawsze. Jest to osoba, która powinna przyglądać się całemu procesowi – od umowy przedwstępnej przez umowę kredytową aż po umowę z najemcą. Prawnik pomoże ci również przygotować umowę najmu z wynajmującymi, sprawdzić umowę kredytową itp. Może okazać się szczególnie pomocny, gdy chcesz zakupić nieruchomość z wszelkiego rodzaju licytacji.

**Notariusz** – szczególnie ważna osoba w całym przedsięwzięciu zakupu. To on podpowie ci, jak zabezpieczyć zwrot zadatku przez sprzedającego oraz jak stać się właścicielem nieruchomości **dziś**, wpłacając tylko część jej wartości, a resztę **jutro**, czyli w umówionym terminie. Dzięki temu można od razu rozpocząć wynajem, wprowadzić się lub zrobić z nią cokolwiek (w końcu jest się już właścicielem!), jeszcze przed wpłaceniem pozostałej należnej kwoty. To u notariusza podpisujesz akt własności nieruchomości. Notariusz może zaoferować ci duże zniżki na swoje usługi, dlatego warto mieć z nim dobre relacje.

**Pośrednik nieruchomości** – gdy znajdziesz dobrego pośrednika, trzymaj się go, gdyż może stać się twoją kurą znoszącą złote jaja w postaci nieruchomości. Nie musisz ograniczać się do jednego pośrednika, warto mieć ich kilku. Im więcej ich będzie, tym więcej, teoretycznie, otrzymasz potencjalnie dobrych ofert nieruchomości do kupienia. Dobry pośrednik może ci podpowiedzieć, jak negocjować ze zbywcą, aby uzyskać pożądaný efekt, czyli najlepszą cenę za dany dom, mieszkanie, czy inny lokal. Zbywca często zdradza mu minimalną cenę za jaką może sprzedać nieruchomość. Zaoferuj pośrednikowi większe wynagrodzenie, żeby w pierwszej kolejności właśnie tobie pokazywał

najlepsze oferty. Jest to szczególnie ważne dla osób, które cierpią na brak czasu. Znam ludzi, którzy zatrudniają pośredników na cały etat po to, aby szukali nieruchomości tylko dla nich.

Pozostali eksperci:

**Księgowy** – ekspert, którego powinien zatrudnić każdy inwestor. Księgowy podpowie ci, czy amortyzować nieruchomość, jak to robić, jaką przyjąć stawkę amortyzacji, a jakie koszty itp. Koszt księgowego jest bardzo niewielki w porównaniu do korzyści, jakie niesie za sobą jego zatrudnienie.

**Doradca podatkowy** – osoba szczególnie przydatna inwestorom. Połączenie księgowego z prawnikiem. Podpowie ci, jak płacić niższe lub wyższe podatki (tak, są ludzie, którzy chcą płacić większe podatki), jak się rozliczać z urzędem skarbowym, w jakiej sytuacji amortyzować nieruchomość lub nie (kiedy to się opłaca, a kiedy niekoniecznie). Pomoże ci opracować strategię rozliczania się z podatku dochodowego na najbliższy rok czy lata.

### Przykład

*Mąż ma firmę, jego żona nie pracuje. Mają rozdzielność majątkową. Żona i dzieci korzystają z jego ubezpieczenia rodzinnego w ZUS. Mąż ma dwa mieszkania na wynajem jako osoba fizyczna, żona także ma dwa mieszkania, również jako osoba fizyczna. Dodatkowo mąż rozlicza się z najmu poprzez podatek dochodowy (19%), a żona poprzez ryczałt (8,5%). Mąż prowadzi działalność gospodarczą z książką przychodów i rozchodów. Na potrzeby kolejnych inwestycji tworzy nowe celowe spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.*

*Jeżeli nie zrozumiałeś zbyt wiele, to dowód na to, że potrzebny jest ci doradca podatkowy.*



**Złota rączka** – kolejna osoba w zespole inwestora. Jest to ktoś, kto naprawi wszystko, co się popsuje. Dbą o kondycję wynajmowanych nieruchomości.

**Fachowiec budowlany**, którego wiedza może okazać się nieoceniona przy szacowaniu kosztów budowy nieruchomości, podczas samej budowy oraz przy wykańczaniu czy remoncie.

**Architekt wnętrz** specjalizujący się w przygotowywaniu nieruchomości do transakcji (home stager). Ten ekspert może sprawić, że potencjalny nabywca czy też najemca po wejściu do nieruchomości od razu poczuje się w niej jak u siebie. Home staging (ang.) oznacza przygotowanie nieruchomości pod sprzedaż lub wynajem, co pozwala niewielkim kosztem wymiennie zwiększyć jej wartość. Dobry architekt wnętrz – home stager – musi również umieć zrobić atrakcyjne zdjęcia do ogłoszeń kupna lub wynajmu.

**Komornik**. Wie o nieruchomości, którą licytuje, bardzo dużo. Specjalnie cię o tym informuję, aby wyczulić cię właśnie na tego eksperta. Z nimi również warto mieć dobre relacje.



# CZĘŚĆ PIERWSZA

## Czym właściwie jest nieruchomość?

Według *Słownika języka polskiego PWN* nieruchomość to „grunt wraz z zabudowaniami, stanowiący czyjąś własność; też: same zabudowania”.

Używając innych słów, nieruchomościami można nazwać ziemię, domy, budynki, mieszkania, lokale usługowe – wszystko, co jest ziemią lub zostało na niej wybudowane. Każdy rodzaj nieruchomości różni się znacząco od pozostałych. Banki rozdzielają je na:

- nieruchomości zaspokajające potrzeby mieszkaniowe
- nieruchomości komercyjne
- grunty.

Kolejne kryterium, według którego banki dzielą nieruchomości, to stan zaawansowania robót budowlanych. Mamy więc projekty, które jeszcze nie zostały zbudowane oraz takie, które już są ukończone. Nietrudno się domyślić, że łatwiej jest dostać kredyt na nieruchomość, która już stoi, niż na przysłowiową „dziurę w ziemi”.

W tej części książki przedstawię przykłady różnych nieruchomości. Każdą z nich opiszę według następujących kryteriów:

- cel zakupu tego typu nieruchomości
- koszty związane z zakupem nieruchomości
- punkt widzenia banku w odniesieniu do typu kredytowanej nieruchomości.

Jak się na pewno domyślasz, każda nieruchomość ma w sobie potencjał inwestycyjny. Każda na swój sposób inny. Można powiedzieć, że potencjał inwestycyjny nieruchomości ograniczony jest głównie przez naszą wyobraźnię i aktualny zakres naszej wiedzy, a więc przez nas samych.

## CZY NA NIERUCHOMOŚCIACH MOŻNA STRACIĆ?

Wiele razy słyszałem, że nie można. Jednak prawda jest taka, że, tak jak na każdej inwestycji, na nieruchomościach również można stracić pieniądze. Na przestrzeni ostatnich lat było to szczególnie widoczne. Mniej więcej pod koniec 2007 roku zaczął się kryzys finansowy, zwany **subprime**, którego skutki odczuwamy do dziś. Choć kryzys dotknął każdej gałęzi gospodarki, zaczął się właśnie na rynku nieruchomości. Nie wdając się za bardzo w szczegóły, dość stwierdzić, że w krajach rozwiniętych i rozwijających się ceny nieruchomości znacznie spadły. W niektórych krajach spadki były 50-procentowe i większe! Nie piszę tego, aby cię, drogi czytelniku, nastraszyć, chciałbym jednak, abyś wiedział, że – tak jak na wszystkim – na nieruchomościach również możesz stracić. A czy możesz zyskać? Jedna z definicji kryzysu mówi, że jest to moment, w którym pieniądze zmieniają właścicieli. O co chodzi? Tam gdzie jedni tracą, inni zyskują. To normalne i oczywiste. Wróćmy jednak do tematu. Ta książka to nie poradnik inwestora,

lecz kredytobiorcy. Śmiało mogę jednak powiedzieć, że, trzymając się pewnych zasad, na nieruchomościach można zrobić krocie.

## WYBÓR NIERUCHOMOŚCI — NA CO ZWRÓCIĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ?

Wybierając nieruchomość, pamiętaj, że masz do wyboru trzy główne kategorie:

- lokale mieszkalne
- lokale usługowe
- grunty.

Choć do tej listy można by dopisać jeszcze wiele punktów, skupię się jedynie na tych trzech konkretnych typach.

Jeżeli **prawo własności gruntu**, na którym stoi nieruchomość, lub gruntu po prostu, nie jest uregulowane, nie można założyć księgi wieczystej (KW) dla takiej nieruchomości. Oznacza to, że bank nie może się na niej zabezpieczyć, a więc nie kupisz jej na kredyt<sup>1</sup>. Innymi słowy, w ogóle nie weźmiesz pod nią kredytu. Jest to spowodowane ustawą, która weszła w życie 1 stycznia 2014 roku. W nie lepszej sytuacji są nieruchomości, które mają nieuregulowane prawo własności gruntu oraz KW założoną przed ww. datą. Jeśli zechcemy na tej nieruchomości zabezpieczyć kredyt, jest niemal pewne, że bank odmówi finansowania (nie mylić z kredytami, które były zaciągnięte przed 1 stycznia 2014 roku). Oczywiście bywają wyjątki od tej reguły. W momencie pisania tej książki ja i mój zespół mamy na swoim koncie wypłacony kredyt, w którym bank zabezpieczył się na

---

<sup>1</sup>Nie kupisz, bo nie zabezpieczysz na niej kredytu. Możesz ją kupić na kredyt, jeśli zabezpieczysz go na innej nieruchomości; o tym w dalszej części książki.

nieruchomości z nieuregulowanym prawem własności gruntu. KW dla tej nieruchomości była założona na długo przed wejściem wspomnianej ustawy. Niemniej ryzyko niepowodzenia takiego przedsięwzięcia jest ogromne i, porywając się na nie, musisz wiedzieć, że w takiej sytuacji szanse uzyskania kredytu są bliskie zeru.

**Pamiętaj:**

- W czasie, kiedy starasz się o kredyt, na nieruchomości nie może być **służebności dożywotniej**, czyli nikt nie może mieć prawa mieszkać tam dożywotnio. Sprawdzisz to w KW oraz akcie notarialnym.

- **Czas do podpisania aktu notarialnego** to bardzo ważny temat. Więcej o nim przeczytasz w dalszej części książki, w dziale „Podpisywanie umowy przedwstępnej” (s. 65).

- **Emocje na bok.** Ta zasada dotyczy szczególnie nieruchomości nabywanych w celach inwestycyjnych. Jeśli kupujemy nieruchomość na cele mieszkaniowe, najczęściej kierujemy się właśnie emocjami.

Całkiem niedawno mój sąsiad zgłosił się do mnie z propozycją sprzedaży swojego mieszkania. Po oględzinach doszliśmy do porozumienia. Mieszkanie chciałem kupić z myślą o wynajmie. Choć miałem w głowie pewne liczby, to jednak nie policzyłem wszystkiego dokładnie. Zakładałem, że cena, którą na szybko ustaliliśmy, jest bardzo atrakcyjna i że na pewno wszystko się „zepnie”. Jakież było moje zdziwienie, gdy z obliczeń wyszło, iż w optymistycznym wariancie co miesiąc będę dokładał do całej inwestycji 300 zł! Moja rada brzmi: szukaj mieszkania z kalkulatorem finansowym w rękę. Instrukcję, jak go obsługiwać, znajdziesz w Internecie<sup>2</sup>, a sam kalkulator (Financial Calculator) – w Google Play czy też iStore.

---

<sup>2</sup>Jak obsługiwać kalkulator finansowy? – przewodnik krok po kroku znajdziesz na blogu Michała Szafrńskiego [www.jakoszczedzacpieniadze.pl](http://www.jakoszczedzacpieniadze.pl).

**Oglądaj wiele nieruchomości.** Wiele to nie znaczy od 3 do 5. Wiele oznacza 50 i więcej. Stosuj zasadę 100:10:3:1. A więc obejrzyj 100 nieruchomości, na 10 najlepszych złóż oferty, 3 z nich powinny zostać zaakceptowane. Wybierz ostatecznie jedną najlepszą nieruchomość.

## Lokale mieszkalne

Oczywiście nie chodzi tu o nieruchomości, w których po prostu można zamieszkać, choć większość z nich będzie się do tego nadawała. Za nieruchomości mieszkalne uważamy takie, które mają status prawny lokalu mieszkalnego. Oznacza to, że w takiej nieruchomości możemy zamieszkać, ale przede wszystkim, patrząc pod kątem kredytowania, możemy je kupić, posiłkując się kredytem hipotecznym dla osób fizycznych na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. W zasadzie obok gruntów to jedyny typ nieruchomości, na który możemy uzyskać kredyt jako osoba fizyczna.

*UWAGA! Lokale mieszkalne muszą być wyposażone w WC, łazienkę i kuchnię. Inaczej bank nie udzieli na nie kredytu na cele mieszkaniowe.*

Do lokali mieszkalnych należą:

- mieszkania
- domy
- segmenty (dom stojący w rzędzie i połączony z innymi domami ścianami bocznymi).



## Cel zakupu tego typu nieruchomości

Powszechnym celem zakupu lokalu mieszkalnego na kredyt jest zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych.

## Koszty związane z zakupem

Nieruchomość nowa (rynek pierwotny):

- koszt notariusza – około 1% ceny zakupu nieruchomości
- podatek VAT (w przypadku osoby fizycznej jest on już wliczony w cenę transakcyjną).

Nieruchomość używana (rynek wtórny):

- koszt notariusza – około 1% od ceny zakupu
- podatek od czynności cywilnoprawnych – 2% ceny zakupu (obowiązuje, gdy transakcja jest przeprowadzana między osobami fizycznymi)<sup>3</sup>.

## Punkt widzenia banku a typ kredytowanej nieruchomości

Skredytowanie tego typu nieruchomości jest dość proste. Nieruchomości mieszkalne zazwyczaj łatwo sprzedać (upłynnić), dzięki czemu, jeżeli kredytobiorca nie będzie spłacał rat, banki mogą szybko ściągnąć dług. Banki lubią ten typ nieruchomości. Z punktu widzenia banku założenie jest proste. Osoba fizyczna kupuje lokal mieszkalny, ponieważ chce zaspokoić swoje potrzeby mieszkaniowe. W takim wypadku bank jest gotów udzielić kredytu hipotecznego – mieszkaniowego. Wyjątkiem mogą być gospodarstwa domowe, które mają więcej niż jedną nie-

---

<sup>3</sup>Z podatku od czynności cywilnoprawnych (PCC) zwolnione są transakcje opodatkowane podatkiem od towarów i usług (VAT).

ruchomość na jednego członka gospodarstwa i/lub transakcja nosi znamiona inwestycji (np. na wynajem), a nie zaspokojenia ww. potrzeb.

Jeżeli kredytobiorcą nie jest osoba fizyczna, kredytowanie nieruchomości odbywa się poprzez kredyt inwestycyjny. Szerzej opowiem o tym w dziale „Kredyty hipoteczne” (s. 139).

## **Lokale usługowe**

Jak sama nazwa wskazuje, celem powstania tego typu nieruchomości jest świadczenie w niej usług. Oto kilka przykładów lokali usługowych, a w zasadzie działalności usługowych, najczęściej prowadzonych w tego typu lokalach:

- sklep
- stacja benzynowa
- hotel
- warsztat samochodowy.

### **Cel zakupu tego typu nieruchomości**

Taki lokal nie jest nieruchomością, w której (z punktu widzenia prawa) możemy mieszkać. Choć często się to zdarza, założenie jest inne. Celem zakupu lokalu usługowego jest świadczenie w nim usług.

### **Koszty związane z zakupem**

Nieruchomość nowa (rynek pierwotny):

- koszt notariusza, około 1% od ceny zakupu nieruchomości,
- podatek VAT.

Nieruchomość używana (rynek wtórny):

- koszt notariusza, około 1% od ceny zakupu
- podatek VAT lub
- podatek PCC (gdy transakcja nie jest opodatkowana podatkiem VAT, np. sprzedaje osoba fizyczna), 2% od ceny zakupu.

### Punkt widzenia banku a typ kredytowanej nieruchomości

Mówimy o lokalach niemieszkalnych, dlatego wiadomo, że są kupowane w celach inwestycyjnych. Tak też podchodzą do nich banki. Kiedy chcemy kupić lokal usługowy, możemy posiłkować się wyłącznie kredytem inwestycyjnym. Jest od tego jedno odstępstwo. Możemy wziąć kredyt mieszkaniowy, aby kupić lokal usługowy z zamiarem przekształcenia go w lokal mieszkalny.

## Grunty

Grunty to szeroko pojęte działki czy też po prostu ziemia. Do nieruchomości gruntowych należą między innymi działki:

- rolne
- siedliskowe
- budowlane.

*UWAGA! Są jeszcze jeziora, działki leśne, działki pod drogę, zabudowa przemysłowa itd. W tym wydaniu książki skupiam się jedynie na trzech ww. typach działek.*

## Cel zakupu tego typu nieruchomości

Możemy kupić daną działkę, aby uprawiać na niej rolę, wybudować lokal lub po prostu ją mieć. Działki rolne możemy odrolnić, czy też, tak jak siedliskowe, zmienić na budowlane. Do wszystkich ww. czynności wymagane są odpowiednie pozwolenia.

## Koszty związane z zakupem

Działek się nie produkuje, a zatem kupuje się je zawsze z rynku wtórnego. Oto koszty, z którymi należy się liczyć:

- notariusz – około 1% od ceny zakupu
- podatek VAT lub
- podatek PCC – 2% ceny zakupu.

## Punkt widzenia banku a typ kredytowanej nieruchomości

Kredyt na ten rodzaj nieruchomości dostanie zarówno osoba fizyczna, w tym też osoba prowadząca jednoosobową działalność gospodarczą, jak i osoba prawna (np. sp. z o.o.). W zależności od typu kredytobiorcy będzie to kredyt hipoteczny mieszkaniowy lub inwestycyjny. W wypadku tych ostatnich możliwe jest również zakupienie na kredyt jeziora, stawu, bagna czy też innych tego typu nieruchomości.