

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



RONALD SZCZEPANKIEWICZ
TAJNA BROŃ
KREDYTOBIORCY
KREDYT HIPOTECZNY OD A DO Z



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

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

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

*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 nieruchomości?	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
--	----

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

Gdzie szukać nieruchomości?	52
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 nieruchomości na cele inwestycyjne.	57
Stowarzyszenie mieszkancznik.org.pl.	57
Hryniewicz.pl	60
Podpisywanie umowy przedwstępnej	64
Najprostszy 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, gdy chcemy wycofać się z zakupu	69
Wyposażenie nieruchomości	69

CZĘŚĆ DRUGA

Zdolność kredytowa71

Po co nam zdolność kredytowa?.....71

Limit ilości kredytów hipotecznych na osobę fizyczną72

Dlaczego warto zaplanować całą inwestycję wcześniej? ...74

Jak się oblicza zdolność kredytową75

Osoba fizyczna76

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

 Na co zwrócić szczególną uwagę? Najczęstsze pytania77

 Umowa o dzieło lub umowa zlecenie82

 Na co zwrócić szczególną uwagę?83

 Wynajem nieruchomości.....85

 Ryzyka85

 Zasady ogólne86

 Na co zwrócić szczególną uwagę?86

Jednoosobowa działalność gospodarcza90

 Formy rozliczenia.....91

 Na co zwrócić szczególną uwagę?92

Emerytura.....98

Diety, dywidendy, dodatek mieszkaniowy WAM	100
Księża	100
Dochód z zagranicy	101
Osoba prawna, w tym spółka z o.o. i inni przedsiębiorcy	105
Metody liczenia zdolności kredytowej	106
Na co należy zwrócić szczególną uwagę?	108
Zobowiązania finansowe	110
Sposoby banków na wykrycie zobowiązań	110
Zobowiązania mające wpływ na zdolność kredytową	112
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
Biuro Informacji Kredytowej	117
Na co zwrócić szczególną uwagę?	120
45 skutecznych sposobów na podwyższenie zdolności kredytowej	128

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 wynikająca z operatu szacunkowego	161
Podwyższenie kosztorysu remontowego	162
Proces zakupu/budowy nieruchomości	
za kredyt hipoteczny krok po kroku	163
Do ilu banków złożyć wnioski?	164
Kompletowanie dokumentów do wniosków o kredyt	164
Krok po kroku: jak wygląda proces zakupu nieruchomości za kredyt hipoteczny	165
Zakup nieruchomości z rynku pierwotnego	165
Budowa nieruchomości	166
Nieruchomość z rynku wtórnego	167
Co możesz zyskać, jeśli sam udasz się do banku?	167
Czy oferta w banku to ta sama oferta, 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 doradca kredytowy, jest dla mnie najlepsza?	170
Przykładowe scenariusze związane	
z nieruchomościami i kredytami hipotecznymi	170
Kupuję własne mieszkanie	170
Remont lub wykończenie nieruchomości za pieniądze z kredytu	172
Buduję dom na kredyt	179
Kupuję mieszkanie na wynajem	182
Chcę, aby mój realny wkład własny 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	
od Towarzystwa Budownictwa Społecznego (TBS)	188
Zakup za pomocą pożyczki hipotecznej	190
Pracuję na etacie, chcę kupić lokal usługowy	
i wynająć go pod sklep	191
Zakup lokalu usługowego z zamiarem	
przekształcenia go w lokal mieszkalny	193
Kupiłem nieruchomość za gotówkę. Czy mogę	
odzyskać w kredycie pieniądze za zakup?	194
Refinansowanie – już od jakiegoś czasu	
mam kredyt, czy mogę obniżyć jego koszt?	195
Zaciągam pożyczkę hipoteczną, a uzyskane	
pieniądze inwestuję w lokatę	198
Konsolidacja – zamiana wielu kredytów na jeden	201
Jakie zobowiązania możemy ze sobą skonsolidować?	202
Po co robić konsolidację?	202
Jaka konsolidacja się opłaca?	202
Jak to wygląda w liczbach?	203
Jednorazowy zakup kilku nieruchomości na kredyt	205
Rozdzielność majątkowa	207
Mieszkanie Dla Młodych	208
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	
w formie kredytu (prowizja, ubezpieczenia itd.)	214
Kiedy Bank Gospodarstwa Krajowego może	
nie udzielić kredytobiorcy dofinansowania	215

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

ZAKOŃCZENIE

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

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 zając 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, rozumiałem, 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 postawa”, 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 Kyosakiego. 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-

rq 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 szukateś 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 kupić 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 szablony.**

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 kupić 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 zakupić 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 zakupić 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 pożądany 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 ksiązką przychodów i rozchodów. Na potrzeby kolejnych inwestycji tworzy nowe celowe spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Jeżeli nie rozumiałeś 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 mogą jednak powiedzieć, że, trzymając się pewnych zasad, na nieruchomościach można zarobić 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 kredyt¹. 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

¹Nie 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. Sprawdź 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 wariacie co miesiąc będę dokładał do całej inwestycji 300 zł! Moja rada brzmi: szukaj mieszkania z kalkulatorem finansowym w ręku. Instrukcję, jak go obsługiwać, znajdziesz w Internecie², a sam kalkulator (Financial Calculator) – w Google Play czy też iStore.

²Jak obsługiwać kalkulator finansowy? – przewodnik krok po kroku znajdziesz na blogu Michała Szafrąńskiego 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)³.

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-

³Z 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.

WSZYSTKO NA TEMAT KSIĄG WIECZYSTYCH

Księga wieczysta (KW) jest swego rodzaju „dowodem osobistym” nieruchomości. To w niej zapisane są wszystkie informacje dotyczące nieruchomości i stan prawny:

- typ nieruchomości
- adres
- właściciel
- służebności
- zadłużenia
- inne.

Od 2003 roku w Polsce sukcesywnie prowadzona jest informatyzacja ksiąg wieczystych. Oznacza to, że już wkrótce wszystkie będą dostępne w internecie. Póki co zdarza się jeszcze, że niektóre KW są dostępne tylko w wersji papierowej. Aby uzyskać odpis, trzeba udać się do najbliższego Sądu Ksiąg Wieczystych. Koszt odpisu to 30 zł, niezależnie od objętości KW, a te potrafią być naprawdę duże. Największa KW, z jaką się spotkałem, miała około 3500 stron i dotyczyła działki, na której stał budynek, w którym mój klient kupował mieszkanie. Przy takich księgach niektóre banki godzą się, aby dostarczać je na płycie CD. O wiele prostszym sposobem jest zanieśenie do banku oryginalnego odpisu z sądu.

Księgi, które znajdują się w elektronicznym rejestrze, można przeglądać pod oficjalnym adresem <http://ekw.ms.gov.pl/>.

Aby przejrzeć zawartość KW, oczywiście trzeba mieć jej numer. Znajdziesz go w umowie przedwstępnej, akcie potwierdzającym prawo własności, zaświadczeniu ze spółdzielni mieszkaniowej lub w samej KW.

UWAGA! Zgodnie z uchwaloną w maju 2013 roku nowelizacją Ustawy o księgach wieczystych i hipotece można składać wnioski o wydanie odpisu lub wyciągu z księgi wieczystej i dokonanie wydruku takiego dokumentu drogą elektroniczną za pośrednictwem systemu teleinformatycznego. Taki wydruk ma moc dokumentu wydawanego w sposób tradycyjny przez sąd. Wydruk jest ważny 24 godziny.

Dane zawarte w księdze wieczystej mają pierwszeństwo ważności. Oznacza to, że jeżeli jest w niej zapis, który różni się na przykład od zapisu w akcie własności nieruchomości, moc prawną ma treść zawarta w KW. W imię bezpieczeństwa obrotu przepisy uznają bezwzględną przewagę stanu prawnego ujawnionego w księdze wieczystej nad rzeczywistym stanem prawnym. Nazywa się to rękojnią wiary publicznej i dotyczy wszystkich danych zawartych w KW. To prawo ma w pierwszej kolejności chronić kupującego. Gwarantuje ono, że nabywając nieruchomość od osoby wpisanej w księdze wieczystej jako właściciel, stajemy się nowym właścicielem, a nieruchomość zachowuje taki sam stan prawny, jaki był określony w KW. Oznacza to, że niewpisane dotychczas w księdze obciążenia (z wyjątkiem kilku wymienionych w ustawie, np. prawa dożywocia lub służebności drogi koniecznej) wygasają w momencie kupna.

Aby rękojnia mogła w pełni działać, trzeba jeszcze wykluczyć konkretne wyjątki. Rękojnia wiary publicznej ksiąg wieczystych uniemożliwia nieodpłatne nabycie (poprzez darowiznę, bezpłatną część spadku lub zniesienie współwłasności):

- nieruchomości, w KW których istnieją wzmianki o wnioskach, skargach czy apelacji lub ostrzeżenie o niezgodności stanu prawnego ujawnionego w księdze wieczystej ze stanem rzeczywistym (informacje te mogą się znaleźć jedynie w dziale III KW),

- nieruchomości, o których kupujący wiedział, że ich stan prawny określony w KW jest inny niż stan faktyczny lub mógł się o tym z łatwością dowiedzieć.

Działy księgi wieczystej

Księga wieczysta składa się z czterech działów.

Dział I

Tu znajdują się następujące informacje:

- typ nieruchomości (działka, lokal mieszkalny itp.)
- adres nieruchomości
- numer działki
- opis praw, jakie jej przysługują (np. służebność grunтова).

Jeżeli zauważyłeś rozbieżność danych pomiędzy tymi zawartymi w KW a na przykład w akcie notarialnym potwierdzającym prawo własności zbywcy, koniecznie dowiedz się, co jest ich powodem i jaki jest stan faktyczny. Może się okazać, że dopóki błędy w KW nie zostaną poprawione, sąd nie podpisze aktu przeniesienia własności. Innymi słowy, nie dostaniesz kredytu!

Dział II

W nim zawarte są informacje dotyczące:

- właściciela nieruchomości
- użytkownika wieczystego (o ile istnieje).

Warto sprawdzić, czy osoba podająca się za zbywcę jest wpisana w KW jako właściciel. Może się okazać, że uzyskała ona nieruchomości w drodze spadku i jeszcze nie uregulowała jej stanu prawnego. Wtedy lepiej do wniosku o kredyt złożyć już uaktualnioną KW. Będzie cię to chronić na przykład przed „znalezionym testamentem”, a tym samym nowymi spadkobiercami. W takim wypadku ochronę daje ci wspomniana rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych.

Dział III

W tym dziale sprawdzisz, czy na nieruchomości nie ma służebności osób trzecich. Innymi słowy, czy innej osobie bądź podmiotowi nie przysługuje prawo do:

- dożywotniego mieszkania w nieruchomości
- pierwokupu bądź odkupu
- wejścia, przejścia lub przejazdu przez nieruchomości.

Gdy chcesz kupić nieruchomości z wpisami w dziale III, radzę ci, abyś skonsultował się z prawnikiem. Co więcej, w większości wypadków banki nie udzielają kredytów na nieruchomości ze służebnościami, bo nie chcą się na nich zabezpieczać! W dziale III nie znajdziesz obciążeń dotyczących np. kredytów, gdyż służy do tego kolejny dział.

Dział IV

Jest to bardzo ważny dział. To tu znajdują się wszystkie wpisy dotyczące hipoteki (zobowiązań, dla których zabezpieczeniem jest ta konkretna nieruchomości). Oznacza to, że ten

komu przysługuje prawo hipoteki, może dochodzić swoich roszczeń, bez względu na to, kto jest właścicielem nieruchomości. Jeśli się zdarzy, że dług nie zostanie uregulowany, nasza nieruchomość może zostać zlicytowana na aukcji komorniczej. Chyba nie trzeba dodawać, że w większości wypadków bank nie da kredytu pod nieruchomość, która ma wpisy w hipotece. Nie obawiaj się natomiast nieruchomości, które ktoś kupił za kredyt, który nie jest jeszcze spłacony w momencie, gdy chcesz ją zakupić. W takim wypadku do wniosku trzeba dołączyć dokument z banku, który zabezpieczył się na hipotece, potwierdzający saldo zadłużenia oraz numer rachunku bankowego do spłaty. Jeżeli zbywca spłacił kredyt, ale jest on jeszcze widoczny w KW, do wniosku należy dołączyć dokument potwierdzający zamknięcie zobowiązania. Więcej na ten temat dowiesz się w części poświęconej dokumentom wymaganim do wniosków kredytowych (s. 220).

Gdy na nieruchomości są inne zadłużenia, trzeba dostarczyć do banku zaświadczenia, że w momencie podpisywania aktu notarialnego nikt nie będzie miał prawa zgłaszać do nich roszczeń.

Na co zwrócić szczególną uwagę?

- Gdy w momencie składania wniosku o kredyt hipoteczny zbywca złożył wniosek do sądu o zmianę treści KW, koniecznie dołącz kopię tego wniosku. W innym wypadku bank nie będzie wiedział, jakie zmiany zostaną dokonane i może wstrzymać proces kredytowy.
- Służebności możesz znaleźć również w akcie notarialnym. Hipoteka może, ale nie musi być w nim ujęta, ale zawsze znajdziesz ją w KW.

- Wpis banku do KW jest jednym z warunków umowy kredytowej. Wniosek możesz złożyć za pośrednictwem notariusza (koszt około 250 zł) lub osobiście. W banku dostaniesz najczęściej wypełniony już dokument (wniosek), wystarczy się na nim podpisać i zanieść go do sądu. To proste, dlatego jeżeli masz, powiedzmy dwie godziny, polecam zrobić to samemu. Wcześniej zadzwoń tam i dowiedz się, jakie jeszcze dokumenty są do tego potrzebne. Jeśli nie masz czasu, wniosek do sądu może za ciebie złożyć osoba trzecia.
- Na rynku pierwotnym, gdy kupujemy lokal mieszkalny od dewelopera, a inwestycja jest w trakcie realizacji, bardzo często wpis do KW następuje wiele miesięcy po tym, jak budynek przejdzie odbiór techniczny. Oznacza to, że będziemy mogli zająć się już wykończeniem, natomiast wpisem banku do KW jeszcze nie. W praktyce skutkuje to tym, że cały czas będziemy płacić wyższą ratę (ze względu na ubezpieczenie pomostowe). Więcej na ten temat przeczytasz o tym w rozdziale „Koszty związane z zaciąganiem kredytu hipotecznego” (s. 149).
- Po wypłacie kredytu hipotecznego zostaniesz poinformowany drogą pocztową o wpisie banku do KW. Aby się uprawomocnił, poczekaj 14 dni kalendarzowych od daty wpisu, a następnie zanieś do banku **oryginał** odpisu z KW (nie jest to pismo, które dostałeś pocztą) w celu zdjęcia ubezpieczenia pomostowego. Rata pomniejszona o koszt ubezpieczenia, będzie obowiązywać najczęściej od następnego miesiąca.
- Kiedy kompletujesz dokumenty do wniosków kredytowych, nie musisz do nich dołączać odpisu KW. Wystarczy, że podasz jej pełny numer (np. KA1S/12345678/9), a doradca sam pobierze odpis i potwierdzi na nim

swoim podpisem i pieczętką, że jest zgodny ze stanem faktycznym. Jeżeli chcesz sam dostarczyć doradcy KW, musi to być odpis oryginalny. Taki odpis jest ważny 30 dni. Wystarczy jeden oryginał, nawet wtedy, gdy wysyłamy wnioski do kilku banków.

UWAGA! Jeżeli nieruchomość nie ma KW, można bez problemu złożyć wniosek o kredyt hipoteczny. Ale aby mogła być zabezpieczeniem kredytu, prawo własności gruntu musi zostać uregulowane – w przeciwnym wypadku nie będzie można założyć księgi, a bank nie będzie miał się gdzie się „wpisać”.

METODY SZACOWANIA WARTOŚCI NIERUCHOMOŚCI

Wartość nieruchomości może być wyceniana poprzez emocje (wartość emocjonalna), cenę transakcyjną (wartość transakcyjna) czy też wartość rynkową (według wyceny rzeczoznawcy majątkowego).

Zapewne istnieje jeszcze wiele innych sposobów określania wartości nieruchomości, ja jednak skupię się na dwóch najważniejszych z punktu widzenia kredytów hipotecznych:

- wartości transakcyjnej
- wartości rynkowej.

Wartość transakcyjna określa kwotę, za jaką chcemy kupić/sprzedać daną nieruchomość. Jest to cena, która widnieje na umowie kupna sprzedaży. Choć to nie dział kredytów, przytoczę kilka związanych z nimi pojęć.

LTC

LTC (Loan to Cost) = dług w relacji do kosztu inwestycji. Za dług uznajemy wysokość zadłużenia (np. kredytu), a kosztem może być łączny lub częściowy (według uznania) koszt związany z zakupem nieruchomości.

UWAGA! Banki nie rozumieją lub, inaczej mówiąc, nie uznają LTC. Dla nich ta wartość nie istnieje.

Przykład

Kupujemy mieszkanie na rynku wtórnym, posiłkując się kredytem hipotecznym. Nieruchomość kosztuje 300 000 zł. Chcemy dostać kredyt na 80% jej wartości. W takim wypadku nasze koszty to:

- cena, jaką trzeba zapłacić za nieruchomość – 300 000 zł
- podatek – 6000 zł
- notariusz – około 3000 zł
- koszty związane z uruchomieniem kredytu – około 6000 zł
- inne (według uznania i okoliczności) – około 3000 zł.

Suma powyższych kosztów równa się około 318 000 zł.

Wysokość udzielonego kredytu: 300 000 zł x 80% = 240 000 zł.

Kredyt to nasz dług.

$$\text{LTC} = \frac{\text{dług}}{\text{koszty}} = \frac{240\,000,00\text{ zł}}{318\,000,00\text{ zł}} = 75\%$$

Kiedy oceniamy tę transakcję pod kątem LTC, wniosek jest prosty: wnieśliśmy w inwestycję 25% swojego wkładu własnego oraz dostaliśmy kredyt na 75% kosztu zakupu nieruchomości.

LTP

LTP (Loan to Price) = dług w relacji do ceny zakupu nieruchomości (ceny transakcyjnej). Za dług uznajemy wysokość kredytu, a za cenę najczęściej kwotę z umowy przedwstępnej.

UWAGA! W banku powiedzą Ci, że chodzi o LTV, a czym ono jest, o tym za chwilę.

Przykład

Cena transakcyjna = 300 000 zł

Wysokość kredytu = 240 000 zł

$$\text{LTP} = \frac{\text{dług}}{\text{cena}} = \frac{240\,000,00\text{ zł}}{300\,000,00\text{ zł}} = 80\%$$

Wniosek: dostajemy kredyt na 80% kwoty, za jaką kupujemy daną nieruchomość.

LTV

LTV (Loan to Value) = dług w relacji do wartości nieruchomości (wartości rynkowej). Dług to wysokość kredytu. Wartość nieruchomości jest szacowana na podstawie operatu szacunkowego, sporządzonego przez rzeczoznawcę majątkowego.

UWAGA! Większość banków w Polsce nie uznaje wartości rynkowej!

Przykład

Wartość rynkowa = 330 000 zł

Wysokość kredytu = 240 000 zł

$$\text{LTV} = \frac{\text{dług}}{\text{wartość}} = \frac{240\,000,00\text{ zł}}{330\,000,00\text{ zł}} = 73\%$$

Wniosek: choć wysokość kredytu pozostała niezmienną, wzrósł nasz wkład własny. Wynosi on teraz 27%, czyli aż o 7% więcej niż w wypadku LTC.

No dobrze, wiesz już, jak to wygląda z punktu widzenia banków. Który sposób szacowania nieruchomości jest twoim zdaniem najlepszy z punktu widzenia kredytobiorcy?

Im większa różnica między wartością rynkową a ceną transakcyjną, tym większy wkład własny! Widziałem bardzo duże różnice, a 5–10% zdarza się niemal zawsze. Bywa i tak, że różnice sięgają 30% i więcej. Dzieje się tak dlatego, iż zazwyczaj kupujemy nieruchomość poniżej wartości rynkowej. Jeśli jest inaczej, może to oznaczać, że z punktu widzenia kalkulatora finansowego zakup jest nieopłacalny. W jaki zatem sposób uzyskać wartość rynkową?

Operat szacunkowy

Wyceny nieruchomości znanej jako operat szacunkowy dokonuje rzeczoznawca majątkowy posiadający odpowiednią licencję. Tu zatrzymam się na moment. Każdy bank ma swoją własną listę

preferowanych rzeczoznawców majątkowych. Na szczęście większość z tych list różni się nieznacznie, co oznacza, że rzeczoznawca X będzie na liście banków pierwszego, drugiego, trzeciego itd. Listę akceptowanych rzeczoznawców dostaniesz bezpośrednio w banku lub od swojego doradcy kredytowego. Co bardzo ważne, wspomniani rzeczoznawcy nie pracują dla banków! Dlatego, jeśli robisz wycenę nieruchomości bezpośrednio w banku, nie uzyskasz operatu szacunkowego! Może go bowiem zrobić tylko niezależny rzeczoznawca majątkowy. Jeśli chcesz z nim współpracować, musisz zgłosić się do niego sam, a nie przez bank.

UWAGA! Koniecznie musisz pamiętać, że jeżeli dostarczysz do banku operat szacunkowy, 90% banków uzna niższą wartość nieruchomości, biorąc pod uwagę cenę transakcyjną i rynkową. Dzieje się tak, ponieważ, jak już pisałem, większość banków nie akceptuje wartości rynkowej, a jedynie cenę transakcyjną (LTP).

Co znajdziesz w operacie szacunkowym?	
Typ	Przykład
Opis nieruchomości	Lokal mieszkalny stanowiący przedmiot spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego o pow. użytkowej 38,50 m ² , położony na 10. kondygnacji (9. piętrze) 11-kondygnacyjnego budynku mieszkalnego wielorodzinnego. Lokal składa się z 2 pokoi, 1 ciemnej kuchni, 1 łazienki z WC oraz 1 przedpokoju. Do lokalu przynależy balkon. Spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu nie ma sporządzonej księgi wieczystej. Budynek z przedmiotowym lokalem został wniesiony na nieruchomości stanowiącej działkę ewidencyjną nr 8/112 z obrębu 3-12-05 o powierzchni 9119 m ² , dla której Sąd Rejonowy dla Warszawy Mokotowa w Warszawie, XV Wydział Ksiąg Wieczystych, prowadzi księgę wieczystą KW nr WA2M/0004210/4. Grunt w użytkowaniu wieczystym do dnia 15.12.2056 roku, budynek z przedmiotowym lokalem należy do zasobów Spółdzielni Mieszkaniowej z siedzibą w Warszawie.

Cel wyceny	Celem opracowania jest określenie wartości rynkowej przedmiotu wyceny dla potrzeb zabezpieczenia wierzytelności kredytodawcy.
Metodyka wyceny	Podejście porównawcze, metoda korygowania ceny średniej.
Daty istotne dla operatu	Operat szacunkowy wykonano w dniu 26.09.2013 roku § według stanu na dzień 20.09.2013 roku i w stanie docelowym po przeprowadzeniu remontu § w poziomie cen na dzień 26.09.2013 roku § na podstawie wizji lokalnej z dnia 20.09.2013 roku
Oszacowana wartość rynkowa	Wartość rynkową lokalu mieszkalnego nr 70, położonego w budynku wielorodzinnym przy ul. B**** 12 w Warszawie w dzielnicy Praga Południe w stanie aktualnym na dzień wizji lokalnej 20.09.2013 roku i w poziomie cen na dzień 26.09.2013 roku, określa się na: 227 400 zł (słownie: dwieście dwadzieścia siedem tysięcy czterysta złotych). Wartość rynkową lokalu mieszkalnego nr 70, położonego w budynku wielorodzinnym przy ul. B**** 12 w Warszawie, w dzielnicy Praga Południe, w stanie docelowym (po przeprowadzeniu remontu) i w poziomie cen na dzień 26.09.2013 roku, określa się na: 275 617 zł (słownie: dwieście siedemdziesiąt pięć tysięcy sześćset siedemnaście złotych).

Tabela nr 1 Operat szacunkowy

Metodyka wyceny jest to sposób, w jaki oszacowano wartość nieruchomości. Rozróżniamy dwa sposoby.

Metoda porównawcza

Jest to najczęstsza metoda wyceny nieruchomości. Stosowana jest, gdy chcemy uzyskać wartość rynkową potrzebną nam, by ustalić, za jaką cenę możemy sprzedać nieruchomość lub aby poznać, jaka jest jej prawdziwa wartość. Jest to metoda, która ma określić obecną lub przyszłą wartość rynkową nieruchomości. Rzeczoznawca ma dostęp do bazy transakcji, które zostały

zawarte w okolicy naszej nieruchomości. Oczywiście porównuje ze sobą nieruchomości możliwie jak najbardziej zbliżone do wycenianej. Po porównaniu cen transakcyjnych zostają odrzucone wartości skrajne (najniższa i najwyższa), reszta zaś zostaje uśredniona. W olbrzymim skrócie w ten sposób uzyskujemy wartość rynkową nieruchomości. Oczywiście na wycenę ma wpływ jeszcze wiele innych czynników. Oto kilka z nich:

- stan nieruchomości
- rodzaj przyłączy
- typ nieruchomości
- stan budynku (dotyczy mieszkań i lokali użytkowych)
- czy w budynku jest winda
- otoczenie bliższe/dalsze
- bliskość dróg wyjazdowych, szkół, sklepów
- i jeszcze wiele innych rzeczy.

Wartość nieruchomości na rynku wtórnym będzie wynikać ze stanu, w jakim jest ona obecnie. W wypadku nieruchomości wybudowanych możemy również sprawdzić, jaką wartość będą miały po remoncie. W tym celu musimy podać rzeczoznawcy zakres prac, jakie chcemy przeprowadzić podczas remontu oraz ich szacunkowy koszt.

Na rynku pierwotnym, gdy nieruchomość jest w budowie, rzeczoznawca wycenia jej przyszłą wartość po oddaniu do użytkowania. Możemy zrobić wycenę dla stanu deweloperskiego lub po zakończeniu.

UWAGA! Jeżeli wyceniana nieruchomość znajduje się w małej miejscowości, istnieje ryzyko, że rzeczoznawca podczas robienia wyceny nie będzie miał do czego jej porównać. W takich sytuacjach pozostaje tylko zrobienie wyceny przez bank.

Metoda dochodowa

Tę metodę stosuje się wtedy, gdy chcemy oszacować wartość nieruchomości pod kątem dochodowości. Prosty przykładem jest zakup lokalu usługowego pod sklep. Jeżeli chcemy ustalić wartość rynkową nieruchomości, zrobimy to na podstawie czynszu, jaki można uzyskać z wynajmu. Tu znowu rzeczoznawca określa możliwy przychód (prognozowany lub obecny) na podstawie danych statystycznych. Metoda dochodowa jest szczególnie przydatna, gdy chcemy oprzeć naszą zdolność kredytową na prognozowanym przychodzie z najmu.

Podsumowanie

Operat szacunkowy wskazuje wartość rynkową nieruchomości. Zawsze dobrze jest go zrobić, aby wiedzieć, czy nieruchomość, którą jesteśmy zainteresowani, faktycznie warta jest pieniędzy, jakich żąda zbywca. Koszt przygotowania operatu wynosi około 400 zł w wypadku mieszkań, 1000 zł w wypadku gruntów i lokali usługowych. To niewiele w stosunku do korzyści, jakie za sobą niesie, a są to:

- możliwość uzyskania dodatkowego wkładu własnego (różnica między ceną transakcyjną a wartością rynkową)
- świadomość, ile faktycznie warta jest dana nieruchomość
- akceptacja jednego operatu przez wszystkie banki (zamiast ich wyceny).

GDZIE SZUKAĆ NIERUCHOMOŚCI?

Poszukiwanie nieruchomości to temat rzeka. Dlatego w tym rozdziale skupię się na najważniejszych sposobach ich poszukiwania.

Zanim zaczniesz poszukiwania, odpowiedz sobie na pytanie, jakiej nieruchomości poszukujesz. Gdy wiesz, co jest twoim celem, znalezienie odpowiedniej nieruchomości będzie o wiele prostsze.

Licytacje

Licytacje to świetne miejsce na znalezienie nieruchomości poniżej jej wartości rynkowej. Nieruchomość trafia na aukcję, a ten, kto daje najwyższą cenę – wygrywa. Co ciekawe, a o czym wiedzą nieliczni, **możemy kupić takie nieruchomości za kredyt hipoteczny!** Szerzej opisałem to w części poświęconej kredytom hipotecznym (s. 139).

UWAGA! Im niższa cena wywoławcza i mniejsze zainteresowanie, tym należy być bardziej czujnym. Oznaczać to może, że nieruchomość ma jakąś dużą wadę prawną (np. lokatorem może być kobieta z małym dzieckiem), na tyle trudną do usunięcia, że zakup przestaje być opłacalny. Z drugiej strony, im większa wada prawna, tym potencjalnie większy zysk.

Wśród wielu form licytacji nieruchomości warto wspomnieć o licytacjach komorniczych i spółdzielczych. Licytacje komornicze organizowane są przez komorników, a więc przez organy władzy państwowej. Licytacje spółdzielcze – najczęściej przez spółdzielnie mieszkaniowe.

Licytacje muszą być jawne, co oznacza, że wszyscy zainteresowani, jeżeli tylko chcą, mogą dowiedzieć się, co i kiedy będzie licytowane. Do licytacji komorniczej może przystąpić każdy, kto wpłaci wadium. **Wadium jest zaliczką, którą odzyskamy, jeżeli nie wygramy licytacji.** Stracimy je natomiast, gdy licytację wygramy, ale nie wpłacimy pozostałej kwoty pieniędzy w ustalonym czasie (najczęściej 30 dni od momentu wygrania licytacji).

W licytacjach komorniczych nieruchomości, zanim trafi „pod młotek”, jest wyceniana przez rzeczoznawcę majątkowego. Cena, od której zaczyna się licytacja, wynosi $\frac{3}{4}$ wartości z wyceny. Jeżeli licytacja nie odbędzie się w wyznaczonym terminie z powodu braku zainteresowanych, zostaje wyznaczony nowy termin. Przy drugiej licytacji cena wywoławcza odpowiada $\frac{2}{3}$ wartości z wyceny. Przy trzeciej – cena wywoławcza spada do $\frac{1}{2}$ wartości z wyceny.

Aktualne licytacje znajdziesz w internecie. Wpisz w wyszukiwarkę np.:

- licytacje komornicze Warszawa
- licytacje nieruchomości PKP
- licytacje spółdzielnia mieszkaniowa.

Portale internetowe

Internet to najlepsze narzędzie masowego przekazu i można w nim znaleźć prawie wszystko, a przy tym najczęściej jest bezpłatne. Idealnie sprawdza się również jako wyszukiwarka nieruchomości. Dzięki wyszukiwaniu szczegółowemu można bardzo precyzyjnie wskazać, czego konkretnie poszukujemy. Dodatkową zaletą tego rozwiązania jest to, iż oszczędza wiele cen-

nego czasu, który w przeciwnym razie trzeba by było spędzić na przeszukiwaniu wszystkich ofert w celu znalezienia tych kilku konkretnych. Na pewno znasz wiele popularnych portali zajmujących się udostępnianiem ofert nieruchomości.

Wpisując w wyszukiwarkę internetową poniższe hasła znajdziesz ich jeszcze więcej:

- ogłoszenia Warszawa – mieszkania na sprzedaż
- ogłoszenia wyszukiwarka mieszkań
- ogłoszenia drobne
- ogłoszenia lokalne
- ogłoszenia w internecie.

Pośrednictwo nieruchomości

Alternatywą dla portali internetowych, w których możemy znaleźć ogłoszenia dotyczące nieruchomości, są agencje pośrednictwa nieruchomości, zwane również doradztwami nieruchomości czy też, bardzo często, agencjami nieruchomości. Ich „misją” powinno być skontaktowanie zbywcy nieruchomości z nabywcą, zajęcie się wszystkimi formalnościami oraz uproszczenie procesu do minimum. Pobierają za to prowizję, co oczywiście im się należy.

Spoglądając na rynek pośredników nieruchomości przez pryzmat ilości transakcji, wykonywanych w skali roku na polskim wyróżniają się dwie firmy, od lat rywalizujące ze sobą. Ze względu na prawa autorskie, nie będę mówił wprost, o które firmy chodzi. Jeżeli choć raz szukałeś pośrednictwa nieruchomości, musiałeś na nie trafić. W każdym razie, pod względem ilości sfinalizowanych transakcji te dwie firmy zostawiają konkurencję daleko w tyle; po nich jest dość znacząca przerwa,

a dalej plasują się dostównie dziesiątki mniejszych bądź większych firm. W samej tylko Warszawie jest około 300 biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Szukając nieruchomości poprzez pośrednika, nie powinienś zwracać szczególnej uwagi na logo firmy, lecz na osobę, która będzie cię obsługiwać. Jeżeli trafisz na doradcę nieruchomości, którego uważasz za solidnego i godnego zaufania, trzymaj się go jak najdłużej. Ten fach jest bardzo trudny. Dziś w zasadzie każdy dostównie „od zaraz” może stać się doradcą nieruchomości (finansowym zresztą również), więc niestety jest dość prawdopodobne, że możesz trafić na osobę niespełniającą twoich oczekiwań. Tu pragnę podkreślić, że na rynku funkcjonuje wielu pośredników nieruchomości, którzy są profesjonalistami, osobami uczciwymi kierującymi się przede wszystkim dobrem klienta i naprawdę godnymi polecenia. Jeżeli się zatem zdarzy, że trafisz na nieodpowiednią osobę, jak najszybciej podziękuj za współpracę i spotkaj się z innym pośrednikiem. Tak po prostu.

Ile kosztują usługi pośredników?

Najczęściej koszt pośrednictwa nieruchomości mieści się w przedziale pomiędzy 1,23% a 3,67% (z VAT), czyli różnice mogą być naprawdę bardzo duże. Z mniejszymi biurami pośrednictwa łatwiej negocjować prowizję niż z tymi dużymi. Duże od małych najczęściej różnią się tym, że mają większą bazę nieruchomości i kupujących.

Inne miejsca, w których możesz znaleźć nieruchomości

Kolejnym źródłem wiedzy o nieruchomościach są **ogłoszenia w lokalnych gazetach**. W tym momencie chciałbym jednak zwrócić uwagę czytelników nie na szukanie ogłoszeń, ale na ich tworzenie.

Kiedy przygotowujesz ogłoszenie do gazety, pamiętaj, aby było skierowane do konkretnej grupy odbiorców. Treść konieczna musi być odpowiednio dobrana. Świetnym rozwiązaniem jest podanie w ogłoszeniu korzyści, na jakie może liczyć potencjalny sprzedawca, jeśli skorzysta z twojej propozycji.

Tworząc ogłoszenie, zwróć uwagę na inne, które aktualnie znajdują się w gazecie. Przeglądając je, możesz natrafić na prawdziwe okazje. W dalszym ciągu bardzo duża grupa ludzi daje ogłoszenia do lokalnych gazet i nie korzysta z innych źródeł masowego przekazu.

Przeglądanie ogłoszeń da ci również wiedzę, w jaki sposób ogłasza się twoja konkurencja. Twoje ogłoszenie musi się wyróżniać i chodzi mi nie tyle o wrażenia wizualne, co raczej o treść.

Inną możliwością jest **roznoszenie ulotek**.

Możliwe, że potencjalny odbiorca twojej wiadomości akurat będzie miał mieszkanie na sprzedaż w wybranej przez ciebie okolicy. To może zdecydowanie uprościć etap poszukiwań. Oczywiście, im większa liczba rozniesionych ulotek, tym większa szansa na konkretny odzew.

Polecam wynajęcie kogoś do roznoszenia ulotek. Opłata za taką usługę jest symboliczna, a oszczędność czasu ogromna! Oprócz kosztu przygotowania ulotek i druku to jedyny koszt, jaki musiałbyś ponieść.

Sam wielokrotnie korzystałem i będę korzystać z tej metody. Świetnie się sprawdza w większych miejscowościach, gdzie na stosunkowo małej przestrzeni znajduje się dużo nieruchomości. Będziesz zaskoczony rezultatem.

Firmy specjalizujące się w poszukiwaniu nieruchomości na cele inwestycyjne

Większość ludzi nie zdaje sobie sprawy, że są firmy, które specjalizują się w wyszukiwaniu nieruchomości niejako na zamówienie. Nie mam tu na myśli biur pośrednictwa nieruchomości, jakich jest pełno, a firmy, które zajmują się wyszukiwaniem nieruchomości tylko w celach inwestycyjnych. Założenie jest proste: nie masz czasu, nie chcesz, nie znasz się lub masz jeszcze inny powód, by nie zajmować się tym samemu, chcesz więc zlecić znalezienie odpowiednich nieruchomości komuś innemu. Owe firmy obsługują klientów kompleksowo. Mogą znaleźć dla ciebie nieruchomość, którą zechcesz kupić lub wynająć, a także załatwić kredyt.

W moim odczuciu, w tej dziedzinie prym na polskim rynku wiodą dwie marki.

Stowarzyszenie mieszkancznik.org.pl



**STOWARZYSZENIE
MIESZKANICZNIK**

Stowarzyszenie Właścicieli Nieruchomości na Wynajem Mieszkancznik to największa w Polsce organizacja skupiająca właścicieli nieruchomości na wynajem, zrzeszająca na koniec roku 2014 prawie 1000 członków. Stowarzyszenie powstało jako od-

powieź na potrzeby rynku najmu detalicznego, którego wielkość szacuje się w Polsce na około 700 tys. lokali.

Jak sami o sobie mówią:

Organizacja stawia sobie za cel **cywilizowanie rynku wynajmu detalicznego** w Polsce i promowanie zachodnich standardów najmu. Chcemy, aby najem lokali mieszkalnych w Polsce był łatwiejszy, bezpieczniejszy i dzięki temu bardziej dostępny. Dążymy do stworzenia jednolitych standardów dotyczących umowy najmu i jasnych zasad współpracy między właścicielami lokali a najemcami.

Jak chcemy to osiągnąć?

Poprzez:

- kreowanie i promowanie etycznych standardów najmu
- zwiększanie bezpieczeństwa najmu dla obu stron transakcji
- budowanie platformy wymiany wiedzy i doświadczeń
- działanie na rzecz równowagi prawnej w relacjach z najemcami i bankami
- współpracę z partnerami instytucjonalnymi i firmami.

Rynek najmu z natury ma bardzo lokalny charakter. Dlatego cywilizujemy go m.in. podczas regularnych spotkań w lokalnych oddziałach Mieszkanicznika oraz organizując cyklicznie ogólnopolskie kongresy, tak aby móc wyjaśnić możliwie jak najszerszej grupie właścicieli nieruchomości na wynajem, na czym polega nowoczesny i etyczny najem, jakich błędów należy unikać w relacjach z najemcami, jakie stosować praktyki.

Na naszym ostatnim kongresie w Łodzi (w listopadzie 2014 roku) było ponad 400 delegatów z całej Polski.

Jakie realne korzyści oferujemy naszym członkom?

Lista korzyści:

- dostęp do kompendium wiedzy o najmie
- lokalne spotkania, szkolenia i seminaria oraz coroczne ogólnopolskie konferencje
- wymiana doświadczeń z innymi mieszkanicznikami

- wzory dokumentów związanych z najmem
- porady eksperckie
- wyróżnienie nieruchomości członków poprzez system standaryzacji i gwiazdek
- zniżki od dostawców produktów i usług
- sąd arbitrażowy rozstrzygający spory między najemcami i wynajmującymi
- pomoc przy znalezieniu konkretnych nieruchomości zaspokajających potrzeby inwestora
- **Kodeks Etyki Mieszkanicznika (KEM)** – dokument, zawierający jasne i etyczne zasady współpracy wynajmującego i najemcy, certyfikujący właściciela nieruchomości jako profesjonalnego wynajmującego. Certyfikat, którym posługuje się Mieszkanicznik podczas prezentacji mieszkania, daje pewność potencjalnemu najemcy, że zostanie rzetelnie obsłużony zgodnie z warunkami umowy, a wszystkie wątpliwości będą rozwiązane w sposób profesjonalny i nieujmujący żadnej ze stron. Jednocześnie przełoży się to na podwyższenie standardu nieruchomości
- **comiesięczny biuletyn** – najnowsze wydarzenia, raporty ze spotkań regionalnych, informacje o szkoleniach, artykuły, raporty finansowe.

www.mieszkanicznik.org.pl
biuro@mieszkanicznik.org.pl
tel.: 792 460 250



Jest to marka szczególnie mi bliska. Jej założycielami są Piotr Hryniewicz i jego żona Izabela, którzy w 2008 roku osiągnęli wolność finansową dzięki inwestowaniu w nieruchomości. Pośtanowili dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem, stworzyli firmę edukacyjną. Piotr jest moim znajomym, a przede wszystkim moim osobistym mentorem w dziedzinie inwestowania w nieruchomości. To, co możesz zyskać dzięki współpracy z nim w zasadzie spokojnie mogłoby posłużyć za temat osobnej książki. Zresztą, z tego co mi wiadomo, Piotr taką książkę niebawem wyda.

Firma Hryniewicz.pl prowadzi szkolenia pod hasłem „Edukacja Inwestowania w Nieruchomości”. Jest to cykl szkoleń mających na celu nauczenie klientów, jak inwestować w nieruchomości, aby na tym zyskać. Ich idee najlepiej obrazuje motyw przewodni: „Inwestowanie w Nieruchomości – wszystko, co chcesz wiedzieć na temat inwestowania, ale boisz się zapytać”. Dwudniowy program szkolenia jest tak bogaty, że skorzystają z niego inwestorzy na różnych poziomach zaawansowania. Spośród kilkuset osób z Polski i Europy, które wzięły udział w szkoleniu, część jest już wolna finansowo. Według mnie Iza i Piotr to profesjonaliści w swoim fachu. Żeby nie były to tylko puste słowa, spójrz na poniższe liczby.

- Zarządzają ponad 300 pokojami, w samym tylko Poznaniu.
- Kupili łącznie ponad XXX nieruchomości. Od mieszkań przez lokale usługowe na lasach kończąc.

- Nieruchomości, które oferują na sprzedaż, są tak dobrymi inwestycjami, że sprzedają się często w mniej niż 60 minut!

Jeśli czytałeś książki o inwestowaniu takich autorów, jak Robert Kiyosaki, Donald Trump, Gary Eldred⁴, zdobyłeś podstawy teoretyczne pozwalające przygotować się do pierwszych inwestycji. Jeśli nie, możesz posłuchać audiobooków z ich nagraniami albo obejrzeć filmy szkoleniowe z ich udziałem lub występy w programach telewizyjnych. Jednak nie porozmawiasz z nimi w cztery oczy i nie usłyszysz konkretnych rad związanych z twoją sytuacją finansową. Dlatego tak ważne jest wsparcie osoby, która przeszła drogę, którą chcesz podążać. Będziesz mógł zrobić pewne rzeczy szybciej i sprawniej, wykorzystując doświadczenie mentora.

Projekt „Edukacja Inwestowania w Nieruchomości” jest przemyślaną ścieżką rozwoju dla początkujących i średnio-zaawansowanych inwestorów w nieruchomości. To nie tylko „Praktyczne Seminarium Inwestowania w Nieruchomości”, ale cały wachlarz wsparcia poseminaryjnego: zjazdy absolwentów, spotkania online, szkolenia tematyczne, projekt „Ekspert Rynku Lokalnego”, spółka inwestycyjna, zarządzanie mieszkaniem i wiele innych.

Hryniewicz.pl jest ekspertem w dziedzinie wynajmu mieszkań na pokoje i pokazuje, że ta forma inwestowania jest bezkonkurencyjna w dużych miastach i pozwala uzyskiwać stopy zwrotu znacznie wyższe niż wynajem kawalerek.

Osobiście znam i pomagam wielu jego absolwentom i widzę, jakie postępy potrafią poczynić w ciągu dwóch–trzech lat, a czasami nawet jednego roku. Budowanie przychodu pasywnego przy wsparciu Hryniewicz.pl jest dziecinnie proste, a dzięki

⁴Robert Kiyosaki, Biedny Bogaty Ojciec; Donald Trump, Nigdy się nie poddaj! Receptura sukcesu według Donalda Trumpa; Gary Eldred, Investing in Real Estate.

odpowiedniemu dopasowaniu kredytu hipotecznego jest możliwe praktycznie dla każdego.

A jeśli nie masz gotówki i zdolności kredytowej, Piotr przedstawi ci szczegółowo strategię inwestowania w nieruchomości na wynajem, z której korzysta coraz więcej inwestorów, czyli podnajem. Dzięki podnajmowi możesz zbudować stabilny przychód, który za chwilę pozwoli ci na kupno własnych nieruchomości w kredycie hipotecznym.

Piotr jest zwolennikiem inwestowania w nieruchomości za pomocą właśnie kredytu hipotecznego. Uważa, że gotówka, którą posiadamy, powinna dla nas ciężko pracować, żebyśmy my już nie musieli. Na spotkaniach pokazuje, że rentowność inwestycji wzrasta wielokrotnie, jeśli posługujemy się pieniędzmi z banku, ponieważ są to najtańsze pieniądze na rynku (może poza „Bankiem Rodziców”), a banki uwielbiają nieruchomości i bez większych problemów pożyczają pieniądze na ich zakup lub refinansowanie. Według jego filozofii, gotówkę należy wykorzystać na zakup z dużą obniżką ceny, remont i dalszą odsprzedaż lub zrefinansowanie poniesionych kosztów.

Jeśli chcesz mieć świadomie podejmować decyzje inwestycyjne, niezależnie od tego, czy kupujesz mieszkanie dla siebie, czy na wynajem, koniecznie musisz nauczyć się analizować rynek nieruchomości, żeby móc porównywać różne transakcje i wybierać te, które będą dla ciebie najlepsze. A nie ma lepszego nauczyciela niż Piotr.

Kiedy zostaniesz absolwentem „Praktycznego Seminarium Inwestowania w Nieruchomości”, będziesz miał dostęp do wielu sprawdzonych ofert nieruchomości inwestycyjnych, które będziesz mógł kupić nawet z drugiego końca świata, ponieważ zespół Hryniewicz.pl zadba o każdy szczegół, od A (analiza) do Z (zarządzanie).

Idealnym uzupełnieniem oferty Hryniewicz.pl w projekcie „Edukacja Inwestowania w Nieruchomości” jest indywidualny mentoring (doradztwo indywidualne). Brzmi to jak próba sprzedania ci ich usług? Nazwij to, jak chcesz, ale jeżeli myślisz o inwestowaniu w nieruchomości lub już to robisz, koniecznie przyjrzyj się im bliżej.

Do osób, dla których współpraca z firmą Hryniewicz może być szczególnie przydatna, należą:

- osoby, które chcą kupić mieszkanie dla siebie
- osoby, które chcą kupić nieruchomość na wynajem
- osoby, które mają pieniądze, ale nie wiedzą, w co je zainwestować
- osoby, które mają zdolność kredytową
- osoby, które mają znajomych, którzy mają zdolność kredytową, ale nie chcą aktywnie zajmować się nieruchomościami
- rodzice, którzy chcą zadbać o finansową przyszłość swoją i swoich dzieci
- osoby, które chcą podejmować mądre i świadome decyzje inwestycyjne
- ci, którzy czytali książki Roberta Kiyosaki i chcą osiągnąć wolność finansową
- osoby, które grały w grę Cashflow 101/ 202 i chcą wyjść z wyścigu szczurów
- doradcy finansowi, ubezpieczeniowi, emerytalni.

Tematy poruszane na seminariach:

- Jak kupić mieszkanie krok po kroku?
- Dlaczego przychód pasywny jest ważniejszy od zysków kapitałowych?
- Jak zacząć inwestować w nieruchomości z pieniędzmi lub bez nich?
- Jak poradzić sobie z matematyką podczas inwestowania w nieruchomości?

- Kreatywność finansowa, czyli co zrobić, żeby twój bank powiedział TAK?
- Jak podwyższyć wartość nieruchomości bez wydawania dużych sum?
- „Moja historia” – analiza wybranych transakcji okiem praktyka.

Adresy stron internetowych:

<http://Hryniewicz.pl>

<http://Edukacja-Inwestowania.pl/>

Kontakt: kontakt@hryniewicz.pl

+48 533 585 787

PODPISYWANIE UMOWY PRZEDWSTĘPNEJ

Najprostrzy wzór umowy kupna sprzedaży nieruchomości

UMOWA PRZEDWSTĘPNA KUPNA–SPRZEDAŻY PRAWA WŁASNOŚCI DO LOKALU

Zawarta w dniu w pomiędzy stronami:

1. zam. w przy ul., legitymującym się dowodem osobistym serii i nr, zwanym dalej Sprzedającym
2. zam. w przy ul., legitymującym się dowodem osobistym serii i nr, zwanym dalej Kupującym

§ 1

Przedmiotem niniejszej umowy jest ustalenie wszelkich istotnych elementów umowy przyrzeczonej, która ma zostać zawarta pomiędzy stronami.

§ 2

1. Strony postanawiają, że przyrzeczona umowa sprzedaży prawa własności do lokalu mieszkalnego znajdującego się w przy ul. przy-
stępującego Sprzedającemu zostanie zawarta do dnia
..... za cenę zł (słownie:
..... złotych).
2. Sprzedający oświadcza, że zbywane prawo wolne jest od
jakichkolwiek obciążeń i roszczeń na rzecz osób trzecich i
nie toczy się również przeciwko niemu postępowanie egze-
kucyjne.
3. Gdyby po zawarciu niniejszej umowy ujawniło się istnienie
jakiegokolwiek obciążenia zbywanego prawa, Sprzedający
zobowiązuje się je uregulować do czasu zawarcia umowy
przyrzeczonej.

§ 3

1. Sprzedający oświadcza, że na poczet należności z tytułu
ceny otrzymał w dniu dzisiejszym od Kupującego gotówką
kwotęzł (słownie: zło-
tych) tytułem zadatku.
2. W przypadku niewykonania umowy przez Sprzedającego,
zwróci on Kupującemu zadatek w podwójnej wysokości.
3. W razie niewykonania umowy przez Kupującego zadatek
przepada na rzecz Sprzedającego.
4. W przypadku otrzymania przez kupującego trzech decyzji
odmownych z banków na zakup w/w lokalu zadatek zosta-
nie zwrócony kupującemu.

§ 4

1. W sprawach nieuregulowanych postanowieniami niniejszej
umowy mają zastosowanie przepisy kodeksu cywilnego.
2. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzem-
plarzach, po jednym dla każdej ze stron umowy.

Sprzedający

Kupujący

.....

.....

Umowę przedwstępną możesz podpisać u notariusza (rynek wtórny i pierwotny) oraz bezpośrednio ze zbywcą, w postaci umowy cywilnoprawnej (rynek wtórny). Obie formy są akceptowane przez banki. Jednak z umową przedwstępną w formie aktu notarialnego łatwiej jest dochodzić swoich praw przed sądem w razie takiej konieczności. Jeżeli cenisz sobie bezpieczeństwo, zawsze podpisuj umowy w formie aktu notarialnego!

Najprostsza umowa przedwstępna, jaką bank zaakceptuje do decyzji kredytowej, to umowa cywilnoprawna, w której jest zapisane kto, co, za ile i od kogo kupuje oraz do kiedy obie strony podpiszą akt notarialny przeniesienia praw własności. Osobiście byłem świadkiem, jak kupujący ze sprzedającym napisali taką umowę „na kolanie”. Bank umowę zaakceptował, mieszkanie zostało kupione na kredyt.

Niezależnie od tego, w jaki sposób podpisujesz umowę, warto, aby – oprócz tych oczywistych – znalazły się w niej następujące zapisy:

Zaliczka zamiast zadatku

Zaliczka nie jest zobowiązująca, zadatek natomiast ma za zadanie niejako przypieczętować umowę.

Przykład

Kupujesz mieszkanie za 300 000 zł, zadatek wynosi 5% ceny transakcyjnej. Jeżeli nie wywiążesz się z umowy przedwstępnej, twoje 5% przepada. Jeżeli zbywca z jakiegoś powodu się nie wywiąże, oddaje ci twoje 5% i jeszcze 5% od siebie.

Jeżeli już podpisujesz się pod zadatkiem, to niech zadatek będzie zwrotny. Możesz zapisać w umowie, że jeżeli nie dostaniesz pozytywnej decyzji kredytowej, zadatek jest zwracany. Warto dopisać również kwotę kredytu, o jaką się starasz. Znam ludzi, którzy wpisywali nawet szczegóły ofert, a więc marzę, okres kredytowania itp.

Wysokość zadatku lub zaliczki

Nie ma jasnych odgórných wytycznych, jakiej wysokości ma być zadatek bądź zaliczka. Jeżeli kupujesz nieruchomość przez biuro pośrednictwa nieruchomości, zadatek bądź zaliczka bardzo często wyniesie 10% ceny transakcyjnej. Dzieje się tak ponieważ pośrednicy nieruchomości często dostają swoje wynagrodzenie, gdy kupujący przekazuje zbywcy 10% i więcej. Widywałem umowy przedwstępne z zaliczką w wysokości 0 zł. Sam kupiłem nieruchomość z takim zapisem w umowie. Wszystko zależy od twoich relacji ze zbywcą. Część należności można wpłacić zadatkiem, część zaliczką, a jeszcze inną na przykład wekslem.

Jak zabezpieczyć się na zwrot zadatku przez sprzedającego?

W umowie przedwstępnej wpisujemy tzw. „trzy siódemki”, czyli art. 777 Kodeksu postępowania cywilnego, który mówi, że jeżeli zbywca nie spełni warunków umowy, poddaje się egzekucji. Pełną treść artykułu 777 zamieszczam poniżej.

Kodeks postępowania cywilnego

Art. 777. [Tytuł egzekucyjny]

§ Tytułami egzekucyjnymi są:

1. orzeczenie sądu prawomocne lub podlegające natychmiastowemu wykonaniu, jak również ugoda zawarta przed sądem;
2. orzeczenie referendarza sądowego prawomocne lub podlegające natychmiastowemu wykonaniu;
3. inne orzeczenia, ugody i akty, które z mocy ustawy podlegają wykonaniu w drodze egzekucji sądowej;
4. akt notarialny, w którym dłużnik poddał się egzekucji i który obejmuje obowiązek zapłaty sumy pieniężnej lub wydania rzeczy oznaczonych co do gatunku, ilościowo w akcie określonych, albo też wydania rzeczy indywidualnie oznaczonej, gdy w akcie wskazano termin wykonania obowiązku lub zdarzenie, od którego uzależnione jest wykonanie;
5. akt notarialny, w którym dłużnik poddał się egzekucji i który obejmuje obowiązek zapłaty sumy pieniężnej do wysokości w akcie wprost określonej albo oznaczonej za pomocą klauzuli waloryzacyjnej, gdy w akcie wskazano zdarzenie, od którego uzależnione jest wykonanie obowiązku, jak również termin, do którego wierzyciel może wystąpić o nadanie temu aktowi klauzuli wykonalności;
6. akt notarialny określony w pkt 4 lub 5, w którym niebędąca dłużnikiem osobistym osoba, której rzecz, wierzytelność lub prawo obciążone jest hipoteką lub zastawem, poddała się egzekucji z obciążonego przedmiotu w celu zaspokojenia wierzytelności pieniężnej przysługującej zabezpieczonemu wierzycielowi.

UWAGA! Oświadczenie dłużnika o poddaniu się egzekucji może być złożone także w odrębnym akcie notarialnym.

Czas na podpisanie aktu notarialnego

Od momentu podpisania umowy przedwstępnej w wypadku finansowania kredytem hipotecznym czas na podpisanie aktu notarialnego powinien wynosić dwa miesiące. Piszę tu o abso-lutnym minimum. W większości interesujących nas banków na samą decyzję kredytową będziemy czekać około 3–4 tygodni (jest to średni czas na uzyskanie decyzji w całym 2014 roku). Je-żeli od ludzi pracujących w banku słyszałeś co innego i uwie-rzyłeś im, to pewnie wierzysz również w świętego Mikołaja. Do-świadczenie nauczyło mnie, że nie ma łatwych spraw. Każda, nawet ta z pozoru najprostsza, może się wydłużyć o kilka tygo-dni i ani ty, ani doradca kredytowy nie będziecie mieli na to żadnego wpływu.

Możliwość wskazania osoby trzeciej, gdy chcemy wycofać się z zakupu

Sprawa jest dość prosta. Jeśli nie chcesz lub nie możesz kupić danej nieruchomości, to aby nie stracić zadatku, wskazujesz osobę trzecią, która kupi nieruchomość zamiast ciebie. Znale-zienie kolejnej osoby może się okazać prostsze niż myślisz.

Wyposażenie nieruchomości

Zapisz w umowie, co z aktualnego wyposażenia nieruchomości ma w niej zostać. Pomoże ci w tym protokół zdawczo-odbiorczy.

UWAGA! Umowę przedwstępną można sporządzić w taki sposób, że od razu stajemy się właścicielami nieruchomości. Aby tak się stało, trzeba oczywiście przekonać do tego zbywcę – pomogą w tym na pewno „trzy siódemki” oraz zadatek. Sporządzamy akt przeniesienia własności na nas, a pozostałe pieniądze zobowiązujemy się uiścić w ustalonym czasie. W takiej sytuacji możesz kupić daną nieruchomość również za kredyt. W całej swojej pracy zawodowej spotkałem się z taką umową tylko raz, jednak jest to możliwe!

CZĘŚĆ DRUGA

Zdolność kredytowa

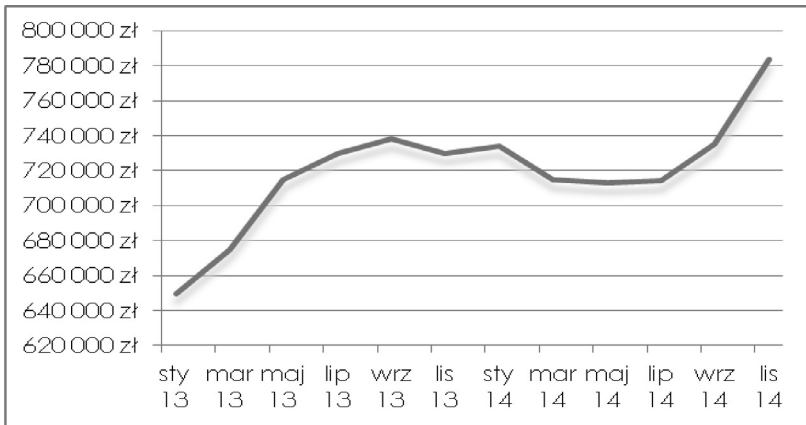
PO CO NAM ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA?

Zanim odpowiem na to pytanie, dokładnie zdefiniuję pojęcie zdolności kredytowej. Otóż jest to zdolność podmiotu gospodarczego lub osoby fizycznej do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z należnymi odsetkami w terminie ustalonym przez kredytodawcę (bank) i kredytobiorcę. Nie można jej poczuć, dotknąć ani zobaczyć. Można jednak dzięki niej nabyć dobra materialne. Po to właśnie jest potrzebna: do zakupienia dobra materialnego, a więc na przykład nieruchomości. Zdolność kredytowa, a co za tym idzie i kredyt, jest tylko narzędziem do realizacji pewnych celów. I tak należy na nią patrzeć.

LIMIT ILOŚCI KREDYTÓW HIPOTECZNYCH NA OSOBĘ FIZYCZNĄ

Jeśli wnioskodawca ma trzy czy cztery kredyty hipoteczne na raz, może przyjść taki dzień, gdy będzie miał problemy z uzyskaniem następnych. Choć w większości banków nie mówi się o tym oficjalnie, są pewne limity posiadania kilku kredytów naraz. Problemy zaczynają się przy trzech kredytach. Zdecydowana większość banków nie chce udzielać czwartego kredytu na osobę fizyczną. Jako powód podają się zbyt duże ryzyko kredytowe. Prawda jest taka, że banki wiedzą, iż kolejny kredyt niekoniecznie ma zaspokoić potrzeby mieszkaniowe. Aby więcej zarobić, wydają decyzję negatywną i proponują kredyt inwestycyjny. Do tej pory udało mi się pośredniczyć przy udzieleniu szóstego kredytu na tę samą osobę fizyczną. Co prawda decyzję pozytywną wydał tylko jeden bank, ale jednak okazało się to możliwe. Ów klient ma w planach siódmy i ósmy kredyt hipoteczny na osobę fizyczną. Podchodząc do takiego przedsięwzięcia, za każdym razem trzeba liczyć się z tym, że ryzyko odrzucenia jest bardzo wysokie. Dlatego warto się zabezpieczyć, aby nie stracić wpłaconego zadatku.

W momencie gdy piszę tę książkę, a więc pod koniec 2014 roku, zdolność kredytowa dla przeciętnej czteroosobowej rodziny z dochodem 8000 zł „na rękę” miesięcznie oraz wkładem własnym w wysokości 20% kształtuje się na poziomie 780 000 zł. To jedna z najwyższych wycenianych zdolności kredytowych od momentu pojawienia się kryzysu finansowego, a więc od przełomu 2007 i 2008 roku.



Wykres nr 1 Wykres zmieniającej się zdolności kredytowej. Dotyczy czteroosobowej rodziny z dochodem 8000 zł netto miesięcznie.

Szczególnie ważną datą w obliczaniu zdolności kredytowej jest moment, w którym wnioskodawca przekracza 67. rok życia. W tym wieku, zgodnie z ustawą, prawie wszyscy Polacy przechodzą na emeryturę. Zasada ta nie dotyczy oczywiście osób, które już są na emeryturze. Z punktu widzenia banku, każdy kto wkracza w wiek emerytalny przechodzi na emeryturę. Są tacy, którzy nie mają prawa do emerytury mimo wieku emerytalnego, a są i tacy, którzy mają prawo pracować do 70. roku życia, np. profesorowie zwyczajni, lecz to temat na inną okazję. Prawdopodobnie nasze dochody na emeryturze drastycznie się zmniejszą, a tym samym, z punktu widzenia banku, zmaleje nasza zdolność kredytowa. Dlatego zwróć szczególną uwagę, jak dany bank podchodzi do tej kwestii i do okresu kredytowania dla osoby wkraczającej w wiek emerytalny. Może się zdarzyć, że zdolność kredytowa, pomimo krótszego okresu kredytowania, będzie większa do 67. roku życia niż po jego przekroczeniu. Warto o tym pamiętać.

UWAGA! Jeżeli dysponujesz luksusem w postaci czasu, możesz zastanowić się nad zbudowaniem zdolności kredytowej od podstaw. W innych wypadkach, gdy już masz dochód, również warto wcześniej zaplanować przedsięwzięcie, jakim jest zakup nieruchomości za kredyt.

DLACZEGO WARTO ZAPLANOWAĆ CAŁĄ INWESTYCJĘ WCZEŚNIEJ?

- Czas pozwoli wygenerować pożądaną zdolność kredytową.
- Bez presji związanej z czasem możesz znaleźć lepszą nieruchomość lub wynegocjować niższą cenę.
- Oszczędzisz sobie mnóstwo nerwów związanych z wysokością dochodów plasujących się na krawędzi zdolności kredytowej.

Aby odpowiedzieć na pytanie, jak zaplanować zdolność kredytową, powinieneś wiedzieć, jaką nieruchomość chcesz kupić. Mając zdolność kredytową z umowy o pracę, nie kupisz za kredyt hipoteczny kamienicy na wynajem. Natomiast podchodząc do kredytu jako spółka, nie dostaniesz go na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. I tak jak przy budowie domu zaczyna się od projektu, to przy zakupie nieruchomości również trzeba stworzyć projekt, a następnie go zrealizować. Jeśli wiesz, jaką nieruchomość chcesz nabyć, możesz zawczasu zabrać się za budowanie zdolności kredytowej.

JAK SIĘ OBLICZA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ

Zdolność kredytową oblicza się przede wszystkim w oparciu o legalne źródło dochodów. Tak więc żadne dochody pochodzące z działalności sprzecznej z prawem nie wchodzi w grę. Co ważne, zdolność kredytowa w każdym banku będzie inna! Różnice mogą być bardzo duże, od kilku do nawet kilkuset tysięcy złotych. Z tego rozdziału dowiesz się, jak zbudować zdolność kredytową od zera oraz jak zwiększyć już posiadaną.

Przy obliczaniu zdolności kredytowej bierze się pod uwagę wiele czynników. Na jej wysokość wpływ mają:

- wiek wszystkich kredytobiorców (w końcu kredytobiorców może być więcej niż jeden)
- ⚡ długość okresu kredytowania, który nie może być dłuższy niż 35 lat i nie może trwać dłużej niż do osiągnięcia przez najstarszego kredytobiorcę 70. roku życia (w sporadycznych wypadkach 80. roku życia, ale tak liberalne są tylko 2–3 banki) dotyczy osób fizycznych
- wysokość dochodów: maksymalna rata nie może przekroczyć połowy miesięcznych dochodów netto – (dotyczy osoby fizycznej)
- fakt, czy kredytobiorca kiedyś spóźnił się z płaceniem raty innego kredytu (do 5 lat wstecz)
- źródło dochodów
- waluta, w jakiej wnioskodawca zarabia
- wybór waluty, w jakiej ma zostać wypłacony kredyt (PLN, EUR, CHF, inne)
- wysokość wkładu własnego
- typ kredytowanej nieruchomości
- oprocentowanie kredytu (marża, stopa procentowa)
- cross sell (dokupienie dodatkowych rozwiązań finansowych, takich jak konto, karta kredytowa, ubezpieczenia itp.)

- liczba osób w gospodarstwie domowym
- czy wnioskodawcy są małżeństwem (dotyczy osób fizycznych)
- czy wnioskodawca posiada inne nieruchomości, samochody, programy regularnego oszczędzania
- zobowiązania (karty kredytowe, limity na koncie, kredyty, alimenty, poręczenia)
- treść raportu z Biura Informacji Kredytowej (BIK)
- i wiele innych czynników.

Zdecydowanie najważniejszym elementem kształtującym zdolność kredytową jest dochód wnioskodawcy. W tym rozdziale przeanalizuję różne źródła dochodów i pokażę, jak na ich podstawie obliczyć zdolność kredytową.

Osoba fizyczna

Zdolność kredytową dla osoby fizycznej zawsze oblicza się na podstawie średniego miesięcznego dochodu netto.

Dochód netto to, w dużym skrócie, suma pieniędzy, którą dostajemy jako pensję lub to, co zostaje nam „na rękę”, gdy od przychodu odejmiemy wszystkie związane z nim koszty. To bardzo ważne i, jak się przekonasz, wcale nie takie oczywiste.

Etat, czyli najczęściej umowa o pracę

Umowa o pracę to najbardziej lubiane przez banki źródło dochodów. Szczególnie podpisana na czas nieokreślony.

Umowy o pracę na czas określony i na czas nieokreślony pod względem zdolności kredytowej traktowane są tak samo. Ozna-

cza to, że osoba zarabiająca X zł „na rękę” ma zdolność kredytową Y niezależnie od tego, czy zatrudniona jest na czas określony, czy na nieokreślony. Oczywiście, nie bez znaczenia jest termin wygaśnięcia umowy na czas określony, ale do wyliczenia zdolności kredytowej przeliczanej na tysiące złotych, rodzaj umowy nie ma znaczenia. Wiedz, że budując zdolność kredytową na podstawie dochodu z umowy o pracę, godzisz się na płacenie możliwie największych podatków¹, a więc koszt uzyskania zdolności kredytowej za pomocą umowy o pracę jest największy.

UWAGA! Dochód pochodzący z kontraktu menedżerskiego traktowany jest na równi z umową o pracę na czas określony.

Na co zwrócić szczególną uwagę? Najczęstsze pytania

• Czy to, gdzie jestem zatrudniony, ma wpływ na ocenę mojej zdolności kredytowej?

Jeżeli zatrudniasz się **na etacie** z myślą o budowaniu zdolności kredytowej, bardzo ważne jest to, kto jest twoim pracodawcą.

- Patrząc pod kątem zdolności kredytowej, najlepszym możliwym pracodawcą jest **Państwo**.
- Na drugim miejscu znajduje się **spółka**. Spółka akcyjna musi istnieć minimum 12 miesięcy, spółka z o.o. – teoretycznie tyle samo, ale najczęściej 24 miesiące.
- Gdy **pracodawcą jest osoba** prowadząca działalność gospodarczą, uważaj – bank może podważyć ten dochód lub w ogóle nie wziąć go pod uwagę. Ważne, aby zatrudniającą cię firma działała już od jakiegoś czasu. Okres działalności poniżej 12 miesięcy

¹ Umowa o pracę jest obarczona największymi podatkami spośród wszystkich źródeł dochodów osoby fizycznej w Polsce.

nie jest specjalnie przez banki lubiany. Jeżeli działalność istnieje na rynku dłużej i jest marką rozpoznawalną, to zdecydowanie może pomóc.

- **Zatrudnienie u rodziny** może skończyć się tym samym, a więc decyzją negatywną. Bank odnajdzie więzi rodzinne poprzez imiona, nazwiska, adresy zamieszkania lub po prostu pytając o to wprost. Jeżeli musisz zatrudnić się u rodziny, najlepiej aby zatrudnienie było w formie umowy o pracę na czas nieokreślony od minimum 12 miesięcy, podatki od były prowadzone terminowo, a wynagrodzenie wpływało na konto. To musi być dochód „czysty jak łąza”. Inaczej bank może pomyśleć, że jest generowany specjalnie po to, aby zwiększyć twoją zdolność kredytową. To, czy jest to jedyny dochód, czy też największy ze wszystkich, nie ma większego znaczenia.
- **Funkcja członka zarządu firmy** – choć jest to stosunkowo rzadkie źródło dochodu, jest dość lubiane przez banki. Jeżeli członek zarządu jest jednocześnie udziałowcem i posiada znaczną ilość udziałów (>10%), może się okazać, że bank poprosi o dokumenty finansowe spółki, aby zobaczyć, w jakiej kondycji się ona znajduje i czy stać ją na utrzymanie członka zarządu lub czy przypadkiem zaraz nie ogłosi upadłości. Spółka musi istnieć od minimum 12 miesięcy.

• **Od minimum ilu miesięcy muszę być zatrudniony?**²

- Umowa o pracę na czas nieokreślony – 3 miesiące (6).

² Liczby w nawiasach oznaczają wartość, którą większość banków uznaje za minimum. Liczby poza nawiasami oznaczają wartość najmniejszą, która jest akceptowana przez zaledwie kilka banków.

- Umowa o pracę na czas określony – 6 (6), umowa musi trwać jeszcze przez minimum – 6 (12) miesięcy.
- Mianowanie na członka zarządu 3 miesiące (12).

• Czy ma znaczenie promesa pracodawcy o przedłużeniu umowy?

- Może to być swego rodzaju rozwiązanie dla umów na czas określony o terminie ich rozwiązania krótszym niż 6 miesięcy lub bliskim temu okresowi. Większość banków nie uznaje promes. Zamiast nich wymagają aneksów do umów przedłużających ich ważność lub zmieniających je na umowy na czas nieokreślony. Podsumowując, promesa – nie, aneks – tak.

• Co się dzieje w wypadku, gdy moja pensja nie jest wpłacana na konto?

- Trzeba udać się do ZUS i poprosić o zaświadczenie o wysokości odprowadzonych przez pracodawcę składek.
- Jeżeli nie chcesz mieć problemów z uzyskaniem kredytu, twoje wynagrodzenie powinno wpływać na konto. Nie tyle ułatwi to sprawę, co jej po prostu nie skomplikuje.

• Zmieniłem umowę lub pracodawcę. Czy aby mieć zdolność kredytową, muszę znowu czekać?

- Jeżeli od daty zerwania umowy do podpisania kolejnej nie minęło więcej niż 14 dni kalendarzowych, to można mówić o zachowaniu ciągłości zatrudnienia. W takim wypadku potwierdzeniem, że umowa faktycznie „działa”, jest jedna wypłata wynagrodzenia od nowego pracodawcy. Dotyczy to również sytuacji, w której pracodawca przenosi pracownika do swojej innej firmy/spółki lub zamyka starą firmę i otwiera nową.

- Jeżeli minęło więcej niż 14 dni, „zegar się resetuje” i trzeba ponownie czekać, aż staż pracy z nową umową będzie odpowiednio długi.
- W wypadku zmiany umowy o pracę na czas określony na umowę na czas nieokreślony liczy się moment, w którym pracownik zaczął pracę na umowę na czas określony. To często spotykany model: pracodawca na 3 miesiące daje umowę na czas określony, a po tym okresie zmienia ją na umowę na czas nieokreślony.

• Podział wynagrodzenia na wynagrodzenie podstawowe i premie (provizje)

- W wypadku wynagrodzenia podstawowego sprawa jest jasna: bank weźmie pod uwagę całą kwotę wynagrodzenia netto.
- Premie, provizje
 - Nie ma znaczenia, czy jest to wynagrodzenie prowizyjne, czy też wynagrodzenie w postaci premii. Obydwa mogą być traktowane na równi z podstawą wynagrodzenia i po spełnieniu kilku poniższych warunków najczęściej tak jest.
 - Tytuł przelewu. Jeżeli w tytule przelewu znajdzie się informacja „premia uznaniowa”, dla banku oznacza to, że fakt, iż pracodawca dziś zdecydował się na premię, nie daje gwarancji, że da ci ją jutro. Podobnie jest, gdy tytuł przelewu w zasadzie nic nie znaczy (np. „za paliwo”, widziałem takie) – bank poprosi wtedy o zaświadczenie z ZUS, które potwierdzi, że to „paliwo” jest w istocie przelewem wynagrodzenia. Unikajmy jak ognia takich tytułów przelewów. Wystarczy prosta nazwa „wynagrodzenie z tytułu umowy o...”, nic więcej.

- Gdy jest to premia miesięczna, a pieniądze wpływają na konto regularnie, bank uzna ją w całości.
- Gdy premia występuje rzadziej niż co miesiąc, bank podzieli jej sumę przez wykazaną w tytule zapłaty liczbę miesięcy.

Przykład

Premia w wysokości 3000 zł „na rękę” wypłacana jest co kwartał. Bank, wyliczając zdolność kredytową, podzieli tę kwotę przez 3 i wynik doda do dochodu miesięcznego. W tym wypadku średni dochód miesięczny zwiększy się o 1000 zł. W wypadku premii półrocznych kwoty dzieli się przez 6, a rocznych czy też „trzynastek” – przez 12 itd.

• **Ciąża, urlop macierzyński, rodzicielski, wychowawczy**

- Powyższe urlopy/zasiłki będzie widać na zaświadczeniu od pracodawcy oraz na wyciągach bankowych.
- Gdy kobieta wnioskodawca jest w ciąży, nie wpływa to na jej zdolność kredytową. Dzieci jako członkowie rodziny brane są pod uwagę od momentu narodzin. Bardzo często spotykałem się z obawą, że gdy przyszła mama kredytobiorca w zaawansowanej ciąży uda do banku podpisać umowę kredytową, bank będzie robić problemy. Bzdura!
- Urlop macierzyński i urlop rodzicielski od 2014 roku mogą w sumie trwać prawie 12 miesięcy (dokładnie 52 tygodnie), przy czym zasiłek z ZUS w wysokości 80–100% podstawy wynagrodzenia, ubezpieczenie emerytalno-rentowe i ubezpieczenie zdrowotne liczą się do emerytury. Jeżeli wnioskodawca oświadczy, że po urlopie macierzyńskim wróci do pracy, kilka banków weźmie ten dochód pod uwagę.

- Po tych około 12 miesiącach może nastąpić urlop wychowawczy (do 3 lat, z ubezpieczeniami emerytalno-rentowym i zdrowotnym, ale praktycznie bez zasiłku; liczy się do emerytury). **Nie jest on akceptowany przez banki.**
- Często podczas ciąży kobiety korzystają ze zwolnień lekarskich, przy czym pracodawca płaci za pierwsze 33 dni, a potem wynagrodzenie wypłaca ZUS. **Gdy wnioskodawca jest na zwolnieniu chorobowym, a wynagrodzenie otrzymuje z ZUS, banki najczęściej nie biorą tego dochodu pod uwagę.**
- **Z ilu miesięcy wyliczana jest średnia?**
 - Najczęściej średnia dochodu netto wyliczana jest na podstawie wynagrodzenia z ostatnich 6 miesięcy, choć zdarzają się banki, które biorą średnią z 3 miesięcy albo nawet z 12 miesięcy.

Umowa o dzieło lub umowa zlecenie

Wbrew pozorom nie jest to najczęstsze źródło dochodów w Polsce. Krążą mity, że jest ono szczególnie nieлюбiane przez banki. W stu procentach jest to fałsz. Dochód z umowy zlecenia czy umowy o dzieło, może być traktowany na równi z dochodem z umowy o pracę na czas nieokreślony. Wystarczy, że zostaną spełnione pewne warunki. Kiedy budujesz swoją zdolność kredytową, wiedz, że umowa o dzieło to możliwie najtańsze źródło zdolności kredytowej. Przy umowie o dzieło koszt uzyskania dochodu może być równy 0 zł. Bardzo często zdarza się tak, że choć nasze koszty uzyskania przychodu wynoszą oficjalnie 20% lub nawet 50%, to banki zakładają, że faktycznie koszty te są mniejsze.

Część z nich do określenia zdolności kredytowej przyjmie wartości mniejsze, zgodne z oświadczeniem wnioskodawcy dołączonym do wniosku o kredyt! Dzięki czemu zdolność będzie większa.

Na co zwrócić szczególną uwagę?

W tym wypadku część informacji pokrywa się z omówionymi przy umowie o pracę (s. 76). Warto zwrócić uwagę na następujące zagadnienia:

- Czy to, gdzie jestem zatrudniony, ma wpływ na ocenę mojej zdolności kredytowej?
- Jak wygląda moja sytuacja, gdy wynagrodzenie nie jest wpłacane na konto?
- Czy jeśli zmieniłem umowę lub pracodawcę, to muszę znowu odczekać jakiś czas, aby mieć zdolność kredytową?

• **Od minimum ilu miesięcy muszę być zatrudniony (zazwyczaj)?**

- Umowa zlecenie – 6 miesięcy (12)
- Umowa o dzieło – 6 miesięcy (12).

• **Z ilu miesięcy wyliczana jest średnia?**

- Najczęściej średnia dochodu netto wyliczana jest na podstawie ostatnich 6 miesięcy, choć zdarzają się banki, które biorą średnią z 12, a nawet z 24 miesięcy.
- Większość banków weźmie pod uwagę całe wpływy na konto. Jednak są i takie, które obliczają zdolność kredytową na podstawie wartości pomniejszonej (np. 70% wpływu na konto).

- **Co dzieje się w sytuacji, gdy dochody są nieregularne?**

- Jeżeli dochody w każdym miesiącu są inne, ale są systematyczne, bank weźmie pod uwagę średni dochód za cały badany okres.
- W wypadku, gdy dochód jest bardzo nieregularny, ważna jest liczba wynagrodzeń, które wpłynęły na konto. Znam przypadek, gdy wnioskodawca wynagradzany był dwa razy w roku. Jego wynagrodzenie składało się z podstawy (umowa o pracę) oraz premii (umowa zlecenie). Dochód z umowy zlecenia został wzięty pod uwagę, gdyż, choć pojawiał się tylko dwa razy w roku, wypłacany był systematycznie od dwóch lat. Jeżeli więc dochód występuje tylko kilka razy w roku, najważniejsza będzie historia wpływów i ich powtarzalność.

- **Umowy z różnymi zleceniodawcami**

- Jeżeli otrzymujesz wynagrodzenia z tytułu umowy zlecenia od wielu podmiotów, każdy zleceniodawca traktowany jest jako osobny pracodawca, dla którego bank określa twój staż pracy, co w efekcie oznacza, że jeden pracodawca to jedno źródło dochodów. W takiej sytuacji, nawet jeśli ktoś jest zatrudniony na umowę zlecenie od roku, ale w tym czasie co miesiąc zmieniał zleceniodawcę, nie będzie to dobrze przyjęte przez bank i w większości przypadków taki dochód zostanie odrzucony. Podsumowując, należy podkreślić, że liczy **się staż pracy u jednego zleceniodawcy**.
- Przy umowie o dzieło warunkiem uzyskania wynagrodzenia jest stworzenie dzieła. W tym wypadku banki nie są tak skrupulatne w przyglądaniu się zleceniodawcom i za każdym razem może to być ktoś zupełnie inny. Tu liczy się staż pracy i powtarzalność dochodów.

Wynajem nieruchomości

Zacznijmy od przypomnienia sobie form rozliczania przychodu z urzędem skarbowym. A więc, przychód z wynajmu możemy rozliczać za pomocą:

- działalności gospodarczej (skala podatkowa lub podatek liniowy 19%)
- ryczałtu (8,5%)
- na zasadach ogólnych (skala podatkowa 18%, 32%).

Działalności gospodarczej poświęcę osobny dział, teraz skupię się na dwóch pozostałych formach.

Ryczałt

Jest to najprostsza możliwa forma rozliczania przychodu z najmu. Można ją stosować w wypadku kilku mieszkań (najczęściej 1–3), gdy jednak rozliczamy się z US z większej liczby mieszkań, ten może stwierdzić, iż nie jest to nasz dodatkowy dochód, lecz działalność gospodarcza i każe nam ją zarejestrować. Tak się zazwyczaj dzieje. W wypadku budowania dochodu pasywnego z wynajmu nieruchomości prędzej czy później będzie trzeba otworzyć działalność gospodarczą lub założyć spółkę. W budowaniu zdolności kredytowej w oparciu o przychód z wynajmu nieruchomości rozliczanie ryczałtowe jest najtańszą formą rozliczania z US. Od każdego 1000 zł przychodu zapłacimy 85 zł (8,5%) podatku dochodowego. Niższe podatki są tylko w wypadku umowy o dzieło, i to nie zawsze. Zapewne myślisz sobie: „Co on plecie? W końcu mając działalność, zadbam o koszty i nie zapłacę podatku wcale”. Jeżeli tak sądzisz, to przypominam, że zdolność kredytowa dla osoby fizycznej jest wyliczana na podstawie dochodu netto.

Zasady ogólne


Systemy opodatkowania według zasad ogólnych, poza wyższym opodatkowaniem, różnią się od ryczałtu przede wszystkim tym, że stosując je, możemy generować koszty. To rozwiązanie świetnie sprawdzi się w sytuacji, gdy chcemy płacić mniejszy podatek dochodowy lub nie chcemy płacić go wcale. Sprawa jest dość prosta. Mamy za sobą remont, związane z nim wydatki możemy wrzucić w koszty uzyskania przychodu. Przestrzegam jednak przed takim postępowaniem, jeśli chcesz budować swoją zdolność kredytową. Mniejszy dochód netto oznacza bowiem mniejszą zdolność kredytową.

Aby mieć zdolność kredytową i uzyskać kredyt hipoteczny, warto zapłacić podatek od wyższego dochodu. Potem możesz zrobić korektę PIT, korzystając z prawa do pomniejszenia dochodu o koszty.

Na co zwrócić szczególną uwagę?

• **Od minimum ilu miesięcy wstecz (zazwyczaj)?**

- Ryczałt/zasady ogólne – 3 miesiące (12).
- Działalność gospodarcza – 12 miesięcy (12).

Tu zatrzymajmy się na moment. Tylko jeden bank w Polsce przy wyliczaniu zdolności kredytowej uzna dochód z wynajmu od 3 miesięcy . Choć jest on tylko jeden, to, patrząc z punktu widzenia korzyści, cieszymy się, że w ogóle jest taki bank! Oznacza to, że jeżeli kupiłeś nieruchomość na kredyt i wykorzystałeś swoją zdolność kredytową, już trzy miesiące po rozpoczęciu wynajmu może ona wrócić do stanu sprzed wzięcia kredytu! W teorii, nie licząc czasu potrzebnego do uzyskania kredytu, można by go brać co trzy miesiące. Sprawa nie jest jednak taka prosta: bank nie uzna

dochodu z najmu nieruchomości, na którą sam udzielił kredytu. Są na to odpowiednie zapisy w umowie. Jeśli zaś weźmiemy pod uwagę dochód z sześciu miesięcy, pojawiają się dodatkowe dwa banki, które go zaakceptują. Możliwości jest więc sporo.

Dla osób posiadających nieruchomość na własność przydatną może okazać się informacja o możliwości zawarcia umowy najmu z datą wsteczną.

Przykład

Umowę najmu podpisujemy 1 lipca, natomiast widnieje na niej data 1 czerwca (wtedy, zaczął się najem, prawda? Jeżeli wpływ na konto nastąpi w ciągu 5 dni od 1 lipca), bank uzna, że wynajem trwa już od miesiąca. W ten sposób możemy skrócić czas potrzebny do zaakceptowania dochodu przez bank. Przestrzegam jednak przed wpisywaniem wstecznych dat wcześniejszych niż miesiąc. Choć z punktu widzenia US jest możliwe, aby zawrzeć umowę z datą np. 6 miesięcy wstecz, w takiej umowie musiałby widnieć zapis, że czynsz będzie przelewany co pół roku. Tu pojawia się pewien znaczący problem: jeżeli taki dochód nie jest systematyczny (np. od 12 miesięcy), a więc nie jest powtarzalny, bank z pewnością go zakwestionuje. Uzna, że umowa jest skonstruowana specjalnie pod kredyt i ją odrzuci. Gdy zawierasz umowę wsteczną, nie przekraczaj jednego miesiąca.

• 🕒 Na ile miesięcy wprzód (zazwyczaj)?

- Ryczałt/zasady ogólne – 6 miesięcy (12), a najlepiej aby umowa była na czas nieokreślony.
- Działalność gospodarcza – nie ma takiego wymogu.

• Z ilu miesięcy wyliczana jest średnia?

- Najczęściej średnia dochodu netto wyliczana jest na podstawie ostatnich 6 miesięcy. Jeśli więc

złożysz wniosek 1 maja lub później, bank ustali średni dochód netto na podstawie PIT-u za zeszły rok.

• **Czy muszę być właścicielem nieruchomości?**

- TAK, w wypadku ryczaftu i zasad ogólnych. A przynajmniej jednym z kilku właścicieli. Jeżeli na przykład jesteś właścicielem nieruchomości w 50%, bank może uznać tylko połowę dochodu z najmu. Zdarza się to wtedy, gdy cała nieruchomość jest wynajęta, choć nie jest regułą.
- NIE, w wypadku działalności gospodarczej (mowa tu o **podnajmie**). A więc, wynajmujesz nieruchomość od właściciela (zazwyczaj) i podnajmujesz ją dalej. Uzyskany w ten sposób przychód możesz zamienić na dochód netto. Jeżeli rozliczasz go za pomocą działalności gospodarczej, bank go uzna, ponieważ jest to przychód z prowadzonej działalności. Ta oczywiście musi mieć stosowny wpis w Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Wróć jeszcze do tego tematu.

• **Co w wypadku, gdy dochody są nieregularne?**

- Wszystko zależy od powodu nieregularności. Każda przerwa w przychodach będzie miała negatywny wpływ na przyszłą zdolność kredytową. Dzieje się tak, ponieważ banki, wyliczając ją, opierają się na średniej z danego okresu. Gdy zmienia się najemca, najlepiej by było zachować ciągłość najmu. Jeśli natomiast najemca nie płaci regularnie (lub płaci do ręki), powinniśmy sami sobie przelewać pieniądze na konto. Można również robić wpłaty, np. na pocztę. W ten sposób zachowamy płynność, a bank nie zauważy problemów z najemcą.

- **Czynsz do ręki czy na konto?**

- Zdecydowanie najlepszą możliwą formą rozliczania się z najemcami jest przelew na rachunek bankowy.
- Jeżeli jednak dostajemy pieniądze do ręki, nie ma powodu do zmartwień. Bank wyliczy zdolność kredytową na podstawie odprowadzonych do US składek na podatek dochodowy. Na ich podstawie ustali dochód netto.

- **Wynajem pokoi**

- Jest to świetny sposób, aby uporządkować dochód z wynajmu.
- Z każdym z najemców lub na każdy pokój podpisujemy osobną umowę.
- Zdarzało się, że ludzie pracujący w bankach nie rozumieli tej formy. Dlatego, jeżeli wynajmujesz osobno pokoje, dołącz do wniosku o kredyt oświadczenie, w którym jasno opisujesz, jak wyglądają twoje dochody z wynajmu. Dzięki temu oszczędzisz sobie wielu nerwów i czasu, ponieważ osoba po drugiej stronie kontuaru nie będzie musiała się domyślać, o co chodzi. Najczęściej nie ma na to druków bankowych, oświadczenie stwórz zatem samodzielnie.

- **Przyszły dochód z wynajmu**

- Kilka banków w Polsce ma w swojej ofercie kredyty dla osób fizycznych, które są kredytami inwestycyjnymi. Mówiąc o inwestycji, mam na myśli zakup nieruchomości z myślą o wynajmie. Tu, oprócz obecnego dochodu z różnych źródeł, dochodem wspomagającym może być przyszły dochód z najmu. Aby bank uznał go do wyliczenia zdolności kredytowej, trzeba wypełnić odpowiednie druki bankowe, które są swego rodzaju biznesplanem. Prognozujemy,

za ile można wynająć daną nieruchomość. Bank sprawdzi nasze wyliczenia na podstawie średnich cen najmu w okolicy. Wyliczając naszą zdolność kredytową, weźmie pod uwagę około 50–60% prognozowanego dochodu. W niektórych wypadkach może się to okazać ostatnią deską ratunku. Z dochodów z najmu oczywiście będzie trzeba się rozliczyć. Zwykle po zakupie nieruchomości należy dostarczyć do banku umowy wynajmu podpisane z najemcami lub spłacić kredyt wcześniej.

UWAGA! Szerzej o dochodach z wynajmu i ich rozliczaniu w US, możesz przeczytać w książce Grzegorza Grabowskiego Podatek od najmu i rozliczenia z najemcami. Poradnik w 100% praktyczny.

Jednoosobowa działalność gospodarcza

Działalność gospodarcza często uznawana jest za pracę na własny rachunek. Niesie ze sobą wiele plusów i minusów. Ja skupię się na jej zaletach.


UWAGA! W dalszym ciągu piszę o dochodzie na osobę fizyczną. Działalności gospodarczej i kredytom zaciąganyom bezpośrednio pod nią poświęcony jest osobny dział.

Formy rozliczenia

Szczególnie lubianą przez banki formą rozliczania się z urzędem skarbowym jest **księga przychodów i rozchodów** (KPIR), zwana również **zasadami ogólnymi**. W tym wypadku przy wyliczaniu zdolności kredytowej brany jest pod uwagę cały dochód netto. Kolejną formą rozliczania jest **ryczałt**. Tu sprawa nie jest już tak oczywista. Jeśli bank uzna 60% uzyskanego dochodu netto, możemy otworzyć szampana. Bardzo często zdarza się, że będzie to 40% i mniej. Ostatnią formą rozliczania, którą akceptują banki, jest **karta podatkowa**. Tę możliwość często wybierają np. taksówkarze. Fakt, że jest ona akceptowana, to w zasadzie jedyne dobre słowo, jakie można o niej powiedzieć, patrząc z punktu widzenia zdolności kredytowej. Rozliczanie się na podstawie karty podatkowej polega na opłacaniu stałej kwoty podatku, niezależnie od wartości faktycznie uzyskiwanych przychodów. Banki policzą zdolność kredytową, mnożąc wysokość podatku przez 7. Nawet jeśli część z nich użyje mnożnika 8 i 9 to i tak niewiele to zmieni. Zdolność kredytowa w przypadku karty podatkowej w większości sytuacji jest niewielka, czy też inaczej mówiąc – niewystarczająca.

Chcę zwrócić szczególną uwagę na to, że dla działalności gospodarczej każdy bank inaczej oblicza zdolność kredytową. Każdy wniosek powinien być traktowany indywidualnie i tak jest w istocie. Znam sytuację, kiedy zdolność kredytowa wyliczona na podstawie dochodów z działalności gospodarczej w jednym banku była bliska 700 000 zł, a w innym równa zero! Jeśli więc chcesz starać się o kredyt na podstawie takiego źródła dochodów, bądź szczególnie ostrożny.

Na co zwrócić szczególną uwagę?

-  Od jak dawna działalność musi istnieć?³
 - Niezależnie od sposobu rozliczania – 12 miesięcy (12).

Wyjątkiem są tutaj formy działalności, które zastępują pracę na etacie. Chodzi o pracowników, którzy pracowali na umowę o pracę, a następnie zmienili formę rozliczania się z urzędem skarbowym na działalność gospodarczą. W takim wypadku trzeba udowodnić, że osoba, której wystawiamy rachunki czy też faktury, to nasz dawny pracodawca, a zakres wykonywanych prac się nie zmienił. Jeśli tak się dzieje, można wystąpić o odstępowstwo⁴ i starać się o kredyt już po 3 lub 6 miesiącach od otworzenia działalności gospodarczej. Jeden raz udało mi się doprowadzić do wypłaty kredytu, gdy działalność trwała jeden miesiąc.

UWAGA! Gdy do kredytu podchodzisz z innym dochodem, a swoją działalność gospodarczą zawieszysz lub zamkniesz, dla banku może to oznaczać, że sobie nie radzisz. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że zażąda od ciebie dokumentów finansowych twojej byłej działalności gospodarczej, aby sprawdzić prawdziwy powód jej zawieszenia lub zamknięcia. Dla części banków zawieszenie działalności gospodarczej przez jednego z wnioskodawców automatycznie oznacza decyzję negatywną. W tych bankach zazwyczaj do starania się o kredyt można przystąpić najwcześniej po 12 miesiącach od daty zawieszenia lub zamknięcia działalności gospodarczej, choć bywają przypadki, że trzeba czekać nawet 18 miesięcy.

³ Chodzi o minimalną liczbę miesięcy akceptowaną przez większość banków.

⁴ Odstępowstwo oznacza, że bank częściowo odchodzi od z góry ustalonych wytycznych, co akceptuje, a czego nie. Nie ma gwarancji, że bank zgodzi się na dane odstępowstwo. Dlatego, podchodząc do kredytu i starając się o niego, wiedz, że możesz spotkać się z odmową.

• 🕒 Z ilu miesięcy wyliczana jest średnia?

- To w dużej mierze zależy od procedur banku. Jednak najczęściej banki opierają się na średniej z ostatniego zeznania podatkowego (PIT).
- Część banków porówna dwa ostatnie lata obrotowe i do obliczenia zdolności kredytowej wybierze ten gorszy.
- W przypadku budowania dochodu z działalności gospodarczej najlepszym momentem na jej rozpoczęcie jest styczeń. W takiej sytuacji czekamy 12 miesięcy od momentu jej otwarcia i możemy składać wniosek o kredyt. Bank spojrzy na nasz PIT za ubiegły rok. Ponieważ otworzyliśmy działalność w styczniu, przez cały rok pracowaliśmy na nasz dochód netto. Gdy działalność otworzymy na przykład we wrześniu, po 12 miesiącach bank znowu spojrzy na nasz PIT. Nie będzie go interesowało, że działalność w poprzednim roku funkcjonowała dopiero od września i cały dochód z PIT-a podzieli na 12 miesięcy. Co gorsza, ta zła średnia będzie się za nami ciągnąć aż do rozliczenia kolejnego roku obrotowego i złożenia następnej deklaracji. Dlatego z punktu widzenia banku bardzo ważne jest, aby od razu, zaraz po otwarciu działalności, wykazywać dochód.
- Niektóre banki do wyliczenia dochodu netto używają następującego wzoru:

$$\text{dochód netto} = \{[(B + A \times (1 - C/12)) : 12] - \text{składka miesięczna ZUS}\} : 0,81$$

gdzie:

A – dochód brutto z PIT za rok poprzedni

B – dochód brutto z KPiR za wszystkie rozliczone miesiące roku bieżącego

C – liczba miesięcy rozliczonych w bieżącym roku.

- **Co się dzieje, gdy dochody są nieregularne?**

- Za przykład niech posłuży działalność polegająca na tworzeniu pewnych projektów. Osoba prowadząca taką działalność wygeneruje przychód dopiero wtedy, gdy stworzy projekt. Może się okazać, że dochód będzie wykazywany co kilka miesięcy, a w przerwach będą straty. W takim wypadku (i w zasadzie we wszystkich innych wypadkach, gdy dochód jest nieregularny) ważna jest powtarzalność. Przede wszystkim chodzi o to, aby działalność funkcjonowała od kilku lat. Dzięki temu bank będzie mógł spojrzeć wstecz i zrozumie, że miesiące bez dochodu w przypadku tej działalności są czymś normalnym.
- Niestety są i takie banki, dla których brak regularnych wpływów jest równoznaczny z brakiem zdolności kredytowej posiadacza konta. Na szczęście zdecydowanie więcej jest tych, które nie widzą w tym problemu.

- **Wpływy do ręki czy na konto?**

- Zdecydowanie najlepszą możliwą formą odbierania należności jest przelew na konto.
- Jeżeli jednak dostajemy pieniądze do ręki, nie ma powodu do zmartwienia. Bank tak czy inaczej oprze się na wysokości składek odprowadzonych do ZUS i zaliczek na podatek dochodowy i na ich podstawie obliczy dochód netto. Wyliczenia zdecydowanie ułatwi również KPiR.

- **Co z firmami, które mają stratę?**

- Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) w jednej ze swoich rekomendacji zakazała bankom udzielania kredytów, gdy przy obliczaniu zdolności kredytowej

uwzględniany jest wyłącznie dochód z działalności gospodarczej, która w ubiegłym roku obrachunkowym wykazała stratę.

- Ponieważ przy wyliczaniu zdolności kredytowej pod uwagę brany jest wyłącznie dochód netto, strata w zasadzie przekreśla szanse na uzyskanie zdolności kredytowej. Co więcej, każda strata obniża tę zdolność! Tak więc jeżeli chcesz mieć zdolność kredytową, możliwie jak najszybciej wykazuj dochód.
- Jeżeli w ubiegłym roku wykazałeś stratę, przez cały obecny rok będzie ona wpływać negatywnie na twoją zdolność kredytową. Dopiero gdy zamkniesz kolejny rok i wykażesz dochód, sytuacja może się zmienić.

• **Czy amortyzacja podnosi zdolność kredytową?**

- Dzięki amortyzacji, która jest kosztem, a nie wydatkiem, płacimy mniejszy podatek dochodowy. A więc, choć dochód netto jest mniejszy niż przed amortyzacją, więcej pieniędzy zostaje nam w kieszeni. Jak już wiesz, w wypadku osoby fizycznej obniżenie dochodu netto obniża zdolność kredytową. Z tego powodu amortyzacja zmniejsza zdolność kredytową osób fizycznych. Inaczej sprawa się ma w wypadku kredytów inwestycyjnych, wróć jeszcze do tego.

• **Zawody lubiane i nielubiane przez banki**

- Są zawody zaufania publicznego szczególnie lubiane przez banki. Zaliczają się do nich (kolejność alfabetyczna):
 - adwokat
 - aptekarz (właściciel apteki)
 - architekt

- biegły rewident
 - doradca podatkowy
 - funkcjonariusz Państwowej Straży Pożarnej
 - komornik
 - lekarz
 - nauczyciel
 - notariusz
 - policjant
 - radca prawny
 - rzeczoznawca majątkowy
 - stomatolog
 - weterynarz.
- Jeśli prowadzisz własną działalność gospodarczą w jednej z wyżej wymienionych profesji, możesz liczyć na szczególne względy podczas obliczania zdolności kredytowej. Kilka banków obliczy twój dochód netto na podstawie oświadczenia, które złożysz. Może to być przydatne zwłaszcza gdy starający się o kredyt jest na stażu. Gdyby wziąć pod uwagę jego prawdziwy dochód, mogłoby się okazać, że jest on niewystarczający do uzyskania zdolności kredytowej. Dzięki oświadczeniu bank weźmie do wyliczeń średni dochód przypadający na dany zawód w danym mieście. Wysokość przyznanego tym sposobem kredytu jest ograniczona i musi mieścić się w widełkach ustalonych przez bank. W praktyce oznacza to, że np. lekarz z Warszawy może dostać kredyt na mieszkanie o wartości, powiedzmy, 400 000 zł tylko na podstawie oświadczenia.
- Obok przedstawiam zestawienie akceptowanego na podstawie oświadczenia dochodu brutto na przykładzie wybranego banku (kolejność bez znaczenia).

Zawód wykonywany	Wysokość akceptowanego na podstawie oświadczenia miesięcznego dochodu brutto w zł (według stażu pracy)				
	do 2 lat	od 2 do 5 lat	od 5 do 10 lat	od 10 do 15 lat	powyżej 15 lat
Aptekarz	5500,00	7500,00	8500,00	9500,00	9500,00
Architekt	5500,00	6000,00	8500,00	8500,00	8500,00
Stomatolog	5500,00	8500,00	11 500,00	13 000,00	13 500,00
Doradca podatkowy	3500,00	4500,00	5500,00	6000,00	6000,00
Komornik	12 000,00	15 000,00	17 000,00	19 000,00	19 000,00
Lekarz	5500,00	9000,00	10 500,00	12 500,00	13 500,00
Adwokat Notariusz	4500,00	6000,00	8000,00	9500,00	11 500,00
Radca prawny					
Biegły rewident	8500,00	11 000,00	12 500,00	13 500,00	14 000,00
Rzeczoznawca majątkowy					
Weterynarz	8500,00	8500,00	10 000,00	10 500,00	11 000,00

Tabela nr 2 Akceptowany przez banki dochód brutto w zależności od zawodu

- Działalność gospodarcza nielubiana przez banki:
 - szeroko pojęta branża budowlana i deweloperska
 - handel materiałami budowlanymi
 - działania związane z hazardem
 - branża odzieżowa
 - pożyczki gotówkowe.
- Działalność gospodarcza polegająca na obrocie nieruchomościami oraz ich wynajmie.
 - Jeżeli faktycznie prowadzisz tego typu działalność oraz jeżeli jest to jedyne lub główne źródło dochodu, problem murowany!

- Jeżeli tylko jest to możliwe, bank będzie proponował kredyt inwestycyjny. A skoro zawodowo zajmujesz się obrotem i wynajmem nieruchomości, to bank może zakwestionować ich zakup na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. To logiczne.
- Wyjściem z tej sytuacji jest udowodnienie, że jest inaczej. Pomoże w tym większa liczba osób w gospodarstwie domowym w stosunku do liczby posiadanych nieruchomości. Jeżeli jest inaczej, szukaj banków, które nie patrzą na ilość nieruchomości.

Emerytura

67. rok życia to wiek, w którym Polak ustawowo przechodzi na emeryturę. Od tego momentu za emeryturę państwową może sobie pozwolić na wszystko, o czym zamarzy. Może zwiedzać świat, kupować samochody, nabywać nieruchomości. Oczywiście wszystko za pieniądze z emerytury, dlatego nie potrzebuje kredytów... Być może kiedyś tak będzie, ale póki co, niestety, statystyczny polski emeryt nie może sobie pozwolić na wiele. Może natomiast starać się o kredyt, również hipoteczny. Wiek 67 lat nie jest tu przeszkodą. Są banki, które dadzą kredyt emerytom do 80. roku życia. Znam jeden udokumentowany przypadek, kiedy emeryt dostał kredyt do 90. roku życia! Oznacza to, że w miesiącu, gdy kredytobiorca kończy 90 lat, kredyt zostanie spłacony. Kredytobiorca musiał przejść stosowne badania zdrowotne, aby ubezpieczyciel zgodził się objąć go ochroną – jak więc widać, wszystko jest możliwe. Co więcej, jeżeli ktoś dzięki wykonywanemu zawodowi przeszedł na emeryturę wcześniej,

to nierzadko pomimo mniejszego dochodu jego zdolność kredytowa wzrasta. Dzieje się tak ponieważ, jak już pisałem, banki liczą ją (często) do 67. i powyżej 67. roku życia, gdy więc ktoś już znajduje się na emeryturze, a do tego jest młodszy niż przewiduje ustawa, jego zdolność kredytowa może wzrosnąć. Specjalnie napisałem, że „może wzrosnąć”, ponieważ zazwyczaj mniejsze dochody (na emeryturze z reguły są mniejsze) oznaczają mniejszą zdolność kredytową. Znajomość tych zasad może okazać się kluczowa!

Przykład

Mężczyzna w wieku 50 lat pracujący na umowę o pracę, zarabiający 3500 zł netto (na rękę). Dzieci dorosłe. Brak kredytów i innych zobowiązań. Specjalnie podaję taki przypadek, aby zwrócić uwagę jedynie na okres kredytowania i wiek kredytobiorcy oraz na to, w jaki sposób te czynniki wpływają na zdolność kredytową. Kredyt w PLN na 25 lat, a więc do 75. roku życia. Jego zdolność kredytowa wygląda następująco:

- do 75. roku życia – 106 000 zł,
- do 67. roku życia – 257 000 zł,
- do 75. roku życia (gdy ten pan w dniu składania wniosku o kredyt jest już na emeryturze i dostaje co miesiąc 3000 zł) – 250 000 zł.

Powyższe wyliczenia są sprawdzone na kalkulatorze kredytowym jednego z najpopularniejszych banków w Polsce.

Każdy bank w Polsce weźmie pod uwagę dochód z emerytury już po upływie miesiąca od jej rozpoczęcia. Wystarczy jeden wpływ na konto. Do obliczania zdolności kredytowej przyjmowany jest cały dochód netto, a więc cały wpływ na konto.

UWAGA! Jeżeli otrzymujesz emeryturę i chcesz zakupić nieruchomość na wynajem, uważaj! Może się okazać, że ze względu na wysokość dodatkowego dochodu ZUS zmniejszy lub nawet odbierze ci prawo do emerytury. W takiej sytuacji dobrym rozwiązaniem może się okazać rozliczanie dochodu z wynajmu poprzez działalność gospodarczą. Tam, jak wiadomo, możemy dość swobodnie sterować kosztami, które bezpośrednio wpływają na dochód netto.

Diety, dywidendy, dodatek mieszkaniowy WAM

Każdy z tych dochodów jest dodatkiem do podstawowego wynagrodzenia. Aby bank zaakceptował takie źródło dochodu przy obliczeniu zdolności kredytowej, musi być on uzyskiwany systematycznie. Jak długo? – to już zależy od banku. Absolutne minimum to sześć miesięcy. Wiedz, że tylko garstka banków w ogóle weźmie go pod uwagę. Może się to przydać w sytuacji, gdy zdolność kredytowa jest na granicy, jednak nie nastawiaj się, że będzie twoim głównym źródłem zdolności kredytowej. Podsumowując, staraj się znaleźć bank, w którym twoja zdolność kredytowa będzie wystarczająca już na podstawie głównych źródeł dochodu. Dopiero gdy to nie wystarczy, rozejrzyj się za bankami akceptującymi diety, dywidendy czy dodatek mieszkaniowy.

Księża


Księża posiadający dochód wyłącznie z kurii również mogą starać się o kredyt hipoteczny. Kilka banków może wydać w takim wypadku decyzję pozytywną z odstępstwem, ale jednak ją wyda. Tu ważne jest, od kiedy uzyskiwany jest dochód

– minimum to 12 miesięcy. W czasie swojej pracy zawodowej z dobrym skutkiem pomogłem w otrzymaniu kredytu hipotecznego dwóm księżom.

Dochód z zagranicy

„Od lipca 2014 roku wielu Polaków legalnie pracujących za granicą nie kupi w kraju mieszkania na kredyt w PLN. Żaden bank im go nie udzieli, bo zarabiają w innych walutach” – takie hasła można przeczytać na wielu polskich portalach czy też forach biznesowych. Całe zamieszanie spowodowane jest wejściem w życie rekomendacji S, wydanej przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF). Rekomendacja ta z góry nakazuje bankom stosowanie zasady „w jakiej walucie zarabiasz, w takiej dostaniesz kredyt hipoteczny”. Ta zasada dotyczy zarówno osób biednych, jak i bogatych, słowem – wszystkich uzyskujących dochód w walucie obcej i starających się o kredyt hipoteczny w Polsce.

Czasy kredytów walutowych, np. we frankach szwajcarskich (CHF), mamy już za sobą. Ze względu na to, iż większość kredytów została zaciągnięta po dużo niższym kursie CHF względem PLN niż jego obecna wartość, łatwo się domyślić, że dziś wartość zadłużenia tych kredytobiorców przeważnie jest wyższa niż w momencie zaciągania kredytu. KNF, jak sama twierdzi, chce pomóc kredytobiorcom. Argumentuje, że jeśli kredytobiorcy nie będą mogli zaciągnąć kredytu w walucie obcej względem waluty ich dochodów, to ryzyko walutowe zniknie. Ta „pomoc” będzie nam oferowana bez względu na to, czy nam się to podoba czy nie.

Aby otrzymać dziś kredyt hipoteczny w  jedynej dostępnej w bankach walucie obcej, a więc w EURO, według wytycznych banków miesięczny dochód na jednoosobowe gospodarstwo

domowe musi wynosić ponad 10 000 zł netto (na rękę). Dwie osoby w gospodarstwie domowym muszą już zarabiać w sumie 12 000 zł itd. Kolejne osoby, podnoszą koszt utrzymania o około 1000 zł na osobę. Obecnie średnie krajowe wynagrodzenie wynosi 3834,17 zł brutto (2014 rok). W wypadku umowy o pracę po odjęciu podatku dochodowego oznacza to dochód około 2750 zł netto! Jak widać, statystycznego Kowalskiego od dawna nie stać i jeszcze przez bliżej nieokreślony czas nie będzie stać na kredyt w walucie obcej!

Wniosek może być następujący: „OK, skoro go nie stać, to musi zaciągnąć kredyt w złotówkach, a więc co nas to obchodzi”. Ano obchodzi, bo w samej tylko Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych mieszka i pracuje ponad 1,5 miliona Polaków. Tam zarabiają, tam odprowadzają podatki. Znaczna część tych ludzi myśli o powrocie do ojczyzny. Chcą kupować nieruchomości w Polsce, najczęściej na kredyt hipoteczny. Od lipca 2014 roku mają z tym duży problem. Na szczęście tam, gdzie jest problem, jest też rozwiązanie. Jak nie ma rozwiązania, to nie ma problemu.

Banki dostały od KNF dyrektywy na temat owej rekomendacji. Ustosunkowały się do niej bardzo stanowczo. Natychmiast odrzucają wnioski o kredyt w walucie obcej, względem dominujących dochodów potencjalnego kredytobiorcy.

Podane dalej informacje są wyłącznie moimi przypuszczeniami. **Doświadczenie zdobyte w branży finansowej pozwala mi powiedzieć, że jest niemal pewne, iż znajdziemy legalny sposób na ominięcie tej rekomendacji!** Jeżeli osobiście znalazłbym się w takim położeniu jak moi rodacy pracujący za granicą, szukałbym dodatkowego źródła dochodu na terenie Polski. „W jakiej walucie zarabiasz, w takiej dostaniesz kredyt hipoteczny”. Zgodnie z tą zasadą trzeba zacząć generować dochód w Polsce, w złotówkach. Jeżeli do tej pory czytałeś wszystko

uważnie, na pewno już wiesz, jak to zrobić. Czy to proste? Uważam że tak. Rodacy, mogą spać spokojnie.

Jak wiesz, dochód z wynajmu jest dochodem, który można wykazać najszybciej. W tym wypadku osoba wykazująca taki dochód musi być właścicielem wynajmowanej nieruchomości. Jeżeli ktoś nie ma mieszkania na wynajem, powinien rozważyć się za zatrudnieniem na umowę o pracę lub umowę o dzieło/umowę zlecenie. Osoby, które mają w Polsce otwartą działalność gospodarczą, muszą poczekać 12 miesięcy od momentu jej otwarcia, aż będą mogły starać się o kredyt. W każdym z tych przypadków, z punktu widzenia banku, dochód musi być regularny, a pieniądze najlepiej żeby wpływały na konto.

Można wziąć kredyt w złotówkach, otrzymując dochód w innej walucie. W zasadzie jedyny warunek jest taki, że jeden z kredytobiorców musi wykazywać dochody również w złotówkach. Jego wynagrodzenie w tej walucie musi być dochodem dominującym na tle dochodu w walucie obcej. Podsumowując, dodam, że dochodem w walucie obcej możemy wspomóc zdolność kredytową liczoną na podstawie dochodu w złotówkach.

Jeżeli natomiast zarabiasz w walucie obcej i spełniasz wszystkie warunki, aby dostać taki kredyt, wiedz, że:

- dochód musi być generowany na terenie:
 - Unii Europejskiej
 - Rosji, USA (rzadko akceptowane, ale jednak)
 - innych krajów (tak naprawdę tylko na odstępowo);
- akceptowane źródła dochodów z zagranicy to:
 - odpowiednik polskiej umowy o pracę od minimum 12 miesięcy (czasem od 6, z odstępowem)
 - emerytura;
- Polak pracujący za granicą może starać się o kredyt na 95% (od 1 stycznia 2015 roku na 90%) wartości nieruchomości.

Oznacza to, że w praktyce może dostać kredyt bez wkładu własnego, choć wiele zależy od wartości nieruchomości. Dotyczy to tylko lokali mieszkalnych;

- obcokrajowiec pracujący za granicą, a ubiegający się o kredyt w złotych, zostanie go najwyżej na 80% wartości nieruchomości (bardzo rzadko z odstępstwem na więcej). Dotyczy to lokali mieszkalnych;
- okres kredytowania i oprocentowanie zależą od banku; dochód z zagranicy najczęściej nie ma tu znaczenia;
- tylko w kilku bankach w Polsce nie trzeba tłumaczyć dokumentów na język polski, jednak ich przetłumaczenie może zdecydowanie skrócić proces starania się o kredyt. Niestety, w większości przypadków dokumenty trzeba przetłumaczyć. Tłumaczenie musi zostać wykonane przez tłumacza przysięgłego z oryginału! Poniżej przedstawiam **przykładową listę dokumentów**, wymaganych w przypadku dochodu odpowiadającego polskiej umowie o pracę. Nie oznacza to, że poniższa lista na pewno będzie obowiązywać w banku, do którego się udasz. Wspomniane dokumenty to:

- raport kredytowy z zagranicznego biura informacji kredytowej, zagranicznych biur kredytowych
- umowa z pracodawcą (ze wszystkimi aneksami, jeżeli występowały)
- wyciąg z konta, na które wpływa wynagrodzenie z ostatnich 3, 6 lub 12 miesięcy
- zezwolenie na pobyt stały za granicą (jeśli jest wymagane)
- zezwolenie na pracę (jeśli jest wymagane)
- zaświadczenie o zatrudnieniu i dochodach na druku bankowym
- deklaracje podatkowe za dwa minione lata obrotowe (odpowiedniki polskiego PIT),

Osoba prawna, w tym spółka z o.o. i inni przedsiębiorcy

Osoba prawna to spółka z o.o., spółka akcyjna, fundacja, stowarzyszenie, wspólnota gruntowa lub Chórągiew Hufca ZHP, szkoła itd. Osoba prawna to nie człowiek, lecz firma, instytucja lub stowarzyszenie itp., oparte na umowie, statucie, akcie powołania, prawie (ustawie) itp., zarejestrowane sądowo. Uwaga! Nie każdy twór zarejestrowany w sądzie ma osobowość prawną, np. spółka jawna, komandytowa i spółka partnerska nie mają osobowości prawnej. Dodatkowo są np. stowarzyszenia bez osobowości prawnej. Komenda Hufca ZHP nie ma osobowości prawnej, a Chórągiew ZHP już ją ma.

Kiedy mówimy o osobie prawnej, nie sposób nie wspomnieć o kredytach inwestycyjnych. Z założenia, jeżeli ktoś bierze kredyt pod działalność gospodarczą lub spółkę (a więc kredyt na rozwój owej działalności), musi to być kredyt związany z prowadzeniem firmy. A więc chodzi o cel inwestycyjny. To pierwsza różnica między osobą fizyczną a osobą prawną w obliczaniu zdolności kredytowej. Druga, kolosalna, to fakt, iż przy kredytach inwestycyjnych możemy przestać opierać się tylko na dochodzie netto.

O ile w wypadku osób fizycznych niepodważalna jest zasada dochodu netto, o tyle w wypadku kredytów inwestycyjnych pewna część banków rozumie, o co chodzi w tym biznesie. Te banki wiedzą, po co jest amortyzacja oraz co oznacza zakup nieruchomości na wynajem czy też tworzenie spółek celowych.

Z punktu widzenia zdolności kredytowej i kredytów inwestycyjnych osobowość prawną możemy podzielić na:

- działalność gospodarczą (jednoosobową)
- spółki (osoby prawne i spółki osobowe).

UWAGA! Aby został udzielony kredyt podmiotowi będącemu osobą prawną prowadzącą działalność gospodarczą, samodzielnie i jako wspólnik spółki osobowej, muszą zostać spełnione te same warunki co dla osoby fizycznej. Oznacza to, że będąc wspólnikiem spółki osobowej lub po prostu prowadząc działalność gospodarczą, możesz dostać kredyt na cele mieszkaniowe, jak również kredyt inwestycyjny. Jest kilka odstępstw od tej reguły, które opisuję w dalszej części.

Metody liczenia zdolności kredytowej

Metody liczenia zdolności kredytowej w wypadku osób prawnych możemy podzielić na:

- metodę dochodową
- metodę na „biznes plan”.

Metoda dochodowa polega na wyliczeniu dochodu netto już uzyskanego, a więc tego z przeszłości.

Metoda „na biznesplan” to idealne narzędzie dla osób, które chcą kupić nieruchomość na kredyt hipoteczny. Opiera się przede wszystkim na dochodzie przyszłym, prognozowanym. W tym wypadku nie kupujemy nieruchomości, lecz przyszły przepływ pieniężny. Nabywamy dla naszego biznesu na przykład 5000 zł miesięcznego przychodu. Część banków to rozumie. Wyobraź sobie, że dzięki temu możesz mieć w zasadzie nieograniczoną zdolność kredytową. Aby tak się stało, musi zostać spełnionych kilka warunków.

- **Przychód z przyszłego wynajmu nieruchomości musi wystarczyć na:**
 - ratę kredytu
 - koszty utrzymania nieruchomości
 - i najlepiej jeżeli jeszcze coś zostanie.

- **Przyszły najemca:**

- Przychód ma zostać wygenerowany przez wynajem, dlatego ważne jest, aby najemca był wypłacalny.
- Idealna jest sytuacja, w której najemcą jest państwo polskie.
- Jeśli naszą nieruchomość wynajmuje firma, ważna jest jej reputacja. Im bardziej znana firma, tym lepiej. Jeżeli jest to duża spółka, bank ma dostęp do jej zestawień finansowych i zdarza się, że je sprawdza.
- Gdy najemcą jest osoba fizyczna, nie możemy wykazać jej wypłacalności. Jeżeli kupowana przez nas nieruchomość to mieszkanie, bank nie zwraca na to szczególnej uwagi. Gdy jednak planujesz zakupić lokal usługowy, kredyt może nie zostać przyznany.
- Umowa najmu powinna być podpisana już w momencie składania wniosku o kredyt. Czasem wystarczy sam jej szkic (ang. draft). Można również podpisać umowę z klauzulą, że będzie ważna dopiero w momencie, gdy staniemy się właścicielami nieruchomości.

- **Raport BIK**

- Zazwyczaj każdy z udziałowców spółki lub właściciel działalności gospodarczej musi mieć dobrą historię kredytową w BIK (Biurze Informacji Kredytowej). Jednak w wypadku dużych spółek, gdzie udziałowcami są dziesiątki osób, bank podchodzi do tego tematu indywidualnie.

- **Moje doświadczenie na tym polu**

- Gdy posiadamy już kilka nieruchomości na wynajem (pod działalność gospodarczą lub spółkę), banki zdecydowanie chętniej decydują się na przyznanie nam kredytu. Aby udokumentować swoje doświadczenie, zazwyczaj wystarczy prowadzić działalność zajmującą się obrotem i najmem nieruchomości.

- Gdy nasza działalność nie jest związana z obrotem nieruchomościami, to trzeba użyć innego sposobu zbudowania wiarygodności w oczach banku. Jeśli chcemy zmienić profil działania firmy, najważniejszą rzeczą decydującą o przyznaniu kredytu będzie właśnie biznesplan. Ta metoda sprawdzi się również wtedy, gdy nie chcemy zmieniać branży, a nieruchomość jest nam potrzebna, aby na przykład przestać wynajmować lokal, w którym prowadzimy działalność, czyli zmienić siedzibę firmy na własną.

Na co należy zwrócić szczególną uwagę?

• **Jakie spółki mogą wziąć kredyt?**

- z ograniczoną odpowiedzialnością (z o.o.)
- komandytowe, w tym spółki z o.o. spółki komandytowe
- akcyjne
- cywilne (kredyt jak pod działalność gospodarczą).

• **Jak długo musi istnieć spółka?**

- Jeżeli chcemy zaciągnąć kredyt pod już istniejącą spółkę (jedną z powyższych), musi ona działać na rynku nieprzerwanie od minimum 12 miesięcy, choć duża część banków wymaga, aby istniała od 24 miesięcy. Liczy się czas od momentu założenia firmy do dnia złożenia wniosku o kredyt.
- W wypadku spółek z o.o. spółek komandytowych to na dzień złożenia wniosku o rejestrację spółki w ogóle nie muszą one istnieć! Ich założenie to część biznesplanu. Często się zdarza, że zostają założone dopiero po pozytywnej decyzji kredytowej.

• Czy amortyzacja podnosi zdolność kredytową?

- Są banki, które rozumieją, czym jest amortyzacja i po co się ją stosuje w wypadku prowadzenia działalności gospodarczej i spółek. W nich amortyzacja jest liczona tak, jakby jej w ogóle nie było. A więc dochód netto wzrasta lub, inaczej mówiąc, amortyzacja go nie obniża.

• Czy moja firma może „być na stracie”?

- Tu jest pewna różnica w porównaniu do osób fizycznych. O ile w wypadku działalności gospodarczej nie może być mowy o stracie w ubiegłym roku obrachunkowym, o tyle w wypadku spółek jest od tego pewne odstępstwo.
- Tak, jeżeli strata jest spowodowana jednorazową inwestycją mającą na celu podwyższenie przychodu (np. zakup nieruchomości na biuro, by oszczędzać na wynajmie, zakup materiałów, które będą sprzedawane itp.).

• Czy dochody już działającej spółki z o.o. mogą wynosić zero?

- TAK, jeżeli chcemy kupić nieruchomość na wynajem, np. lokal usługowy, i będziemy się posiłkować w 100% przyszłym dochodem z wynajmu.

• Czy, tak jak w wypadku osób fizycznych, obowiązuje limit liczby kredytów hipotecznych?

- Można powiedzieć, że w wypadku osoby prawnej taki limit nie istnieje. Jeśli zagłębimy się w szczegóły, okazuje się, że może przyjść taki dzień, kiedy bank stwierdzi, iż nie udzieli kolejnego kredytu ze względu na zbyt duży ogólny poziom zadłużenia. Wtedy wystarczy założyć nową (lub kolejną) spółkę i cały proces może zacząć się od początku.

- **Czy mając spółkę z o.o. trzeba poręczać kredyt majątkiem prywatnym?**
 - Bank może zażądać od wnioskodawcy, aby dodatkowo zabezpieczył kredyt swoim majątkiem. Dzieje się to rzadko i zazwyczaj w wypadku nieruchomości trudno zbywalnych, ale jednak się zdarza.
- **Czy aby podwyższyć zdolność kredytową firmy, można dołączyć do jej dochodów dochód osoby fizycznej?**
 - TAK, ale tylko wtedy, gdy osoba fizyczna wykonuje zawód zaufania publicznego.
 - NIE, w pozostałych wypadkach.

Zobowiązania finansowe

Zobowiązanie jest bezpośrednim następstwem naszych poczynąń, kiedy deklarujemy przekazanie w przyszłości osobie bądź podmiotowi korzyści w postaci dóbr, usług, pieniędzy lub innych pożytków finansowych lub ekonomicznych.

Zobowiązania, które teraz omówię, to zobowiązania czysto finansowe, mające bezpośredni lub pośredni wpływ na zdolność kredytową.

Sposoby banków na wykrycie zobowiązań

- Raport **BIK** – szerzej napiszę o nim w następnym podrozdziale.
- **Wyciąg z konta** – w wypadku osoby fizycznej większość banków prosi o pełny wyciąg z konta, na które wpływa wynagrodzenie, część banków życzy sobie otrzymać również wyciągi z wszystkich pozostałych kont, jakie

posiadasz. Jest dosłownie garstka banków, które ich nie wymagają. Zwracaj szczególną uwagę na to, jakie transakcje znajdują się na twoim koncie. Banki najczęściej sprawdzają historię z 3–6 miesięcy. Wyciąg z konta jest dowodem naszych poczynań finansowych. Widać na nim niemal wszystko. Płacisz za paliwo kartą? Zatem bank uzna, że masz samochód. Robisz przelew na alimenty, opłaty za ubezpieczenie, chesne za szkołę, czynsz za mieszkanie? Uważaj, część z tych zobowiązań może być brana pod uwagę przy obliczaniu zdolności kredytowej!

- **Portale społecznościowe** – może to być dla ciebie spore zaskoczenie, ale nic nie stoi na przeszkodzie, aby analityk sprawdził na twoim profilu, czy w oczywisty sposób nie zataiłeś pewnych informacji (np. posiadania dzieci). We wniosku kredytowym wpisujesz swoje dane osobowe, a dzięki nim odnalezienie twojego profilu na portalach społecznościowych jest prostsze niż zobaczenie na ulicy VW Golfa w dieslu.
- **Oświadczenie wnioskodawcy** – bywa i tak, że wnioskodawca, chcąc być w 100% uczciwym w stosunku do banku, sam przyznaje się do pewnych zobowiązań finansowych.

UWAGA! Pamiętaj, że od momentu złożenia wniosku o zamknięcie zobowiązania do otrzymania potwierdzenia jego zamknięcia może minąć od 2 do 4 tygodni. Wyobraź sobie sytuację, w której warunkiem do wypłaty kredytu jest likwidacja karty kredytowej. Może się zdarzyć, że za mniej niż 4 tygodnie zostaniesz zobowiązany umową przedwstępną do podpisania ostatecznego aktu notarialnego. I już widać jak na dłoni, że nie zdążysz. Nie zawsze jednak warto zamykać zobowiązanie przed złożeniem wniosku o kredyt. Wszystko trzeba wcześniej zaplanować, aby uniknąć niepotrzebnych komplikacji.

Zobowiązania mające wpływ na zdolność kredytową

Miesięczne koszty utrzymania gospodarstwa domowego

Przez miesięczne koszty utrzymania banki rozumieją w zasadzie wszystko, co nie jest związane bezpośrednio ze zobowiązaniami, które jesteśmy zmuszeni płacić (w tym wyrok sądu, umowę kredytową itp.). We wniosku kredytowym oświadczasz, jakie są twoje koszty miesięczne. Jeżeli przyznasz się do wszystkiego – co jest uczciwe i logiczne – do wyliczenia zdolności kredytowej bank weźmie pod uwagę ich łączną wartość. Jednak, z drugiej strony, aby podwyższyć swoją zdolność kredytową, możesz zaniżyć koszty utrzymania. Gdzie jest minimum, jakie akceptują banki? Każdy liczy to inaczej, jednak możemy uznać, że minimalny koszt utrzymania gospodarstwa domowego, jaki przyjmują banki to:

- 1 osoba: około 1000 zł
- 2 osoby: około 1200 zł
- 3 osoby: około 1400 zł
- każda następna osoba: + 200 zł.

Każde gospodarstwo domowe liczy się osobno! Dzieci powiększają liczbę osób w gospodarstwie domowym. Za osobne gospodarstwo domowe można uznać:

- każdą osobę stanu wolnego: panna, kawaler, rozwodnik, rozwódka
- każde małżeństwo.

Przykład 1

Do wniosku kredytowego przystępują:

- mąż z żoną
- rodzice męża (oboje).

Według banku są to dwa osobne gospodarstwa domowe, a minimalny koszt ich utrzymania kształtuje się na poziomie około 2400 zł (2 x 1200 zł).

Przykład 2

Do wniosku kredytowego przystępują:

- mąż z żoną (mają rozdzielność majątkową)
- rodzice męża (oboje).

Ze względu na rozdzielność majątkową bank uzna, że są to trzy osobne gospodarstwa domowe. Ich minimalny koszt utrzymania kształtuje się na poziomie około 3400 zł (2 x 1000 zł + 1400 zł). Rozdzielność majątkowa sprawia, że małżonkowie są traktowani jak dwa osobne gospodarstwa domowe!

Dzieci

Każde dziecko do 18. roku życia jest według banku na utrzymaniu rodziców, a tym samym obniża ich zdolność kredytową. Bank wie, ile masz dzieci, bo takie pytanie widnieje we wniosku kredytowym. Innymi miejscami, dzięki którym bank może sprawdzić liczbę twoich dzieci, czy w ogóle sam fakt posiadania przez ciebie dzieci, są portale społecznościowe (twoje wpisy, zdjęcia na których jesteś z dziećmi), wyciąg z konta czy też PIT (ulga na dzieci). Dziecko, które ukończyło 18. rok życia, jest traktowane jak dorosły i nie wpływa na zdolność kredytową rodziców. Co się dzieje z dziećmi, gdy rodzice nie są małżeństwem lub są nim, ale mają rozdzielność majątkową? Każde z dzieci, do których się przyznamy, powiększa liczbę osób w gospodarstwie domowym! Wyjątkiem jest wyrok sądu o nakazie płacenia alimentów. W takim wypadku koszt utrzymania dzieci, których dotyczą alimenty, jest odejmowany osobie obciążonej alimentami.

Przykład

Jeżeli osoba, która ma dwójkę dzieci oraz nakaz płacenia na nie alimentów, nie jest w związku małżeńskim, to według banku prowadzi jednoosobowe gospodarstwo domowe.

Dla banku w tym gospodarstwie domowym nie ma dzieci.

Alimenty

Alimenty obniżają zdolność kredytową identycznie jak rata kredytu. Bank do wyliczeń weźmie pod uwagę ich wartość miesięczną. Jeżeli nie przynasz się do alimentów, po obejrzeniu wyciągu z konta bank może sam dojść do wniosku, że je płacisz. Dlatego jeżeli w ciągu ostatnich 6 miesięcy przeleś alimenty ze swojego konta bankowego, jest w 100% pewne, że bank się o nich dowie.

Karta kredytowa

Działa na zasadzie bezpłatnego kredytu, o ile spełnimy wymagane kryteria oraz warunki zawarte w umowie. Przy podpisywaniu umowy na kartę kredytową bank deklaruje, że udostępni nam kredyt do wysokości umówionego limitu. Weźmy na przykład kartę kredytową z limitem 5000 zł. Oznacza to, że po podpisaniu stosownej umowy osoba posiadająca ową kartę w każdej chwili, jeżeli czuje taką potrzebę, może skorzystać z kredytu do wysokości 5000 zł. Aby otrzymać pieniądze, nie musi za każdym razem udawać się do banku i składać nowego wniosku.

Ze względu na to, że w każdej chwili możemy wykorzystać pełen limit, bank, licząc naszą zdolność kredytową, uzna, że

już wykorzystaliśmy limit w całości. A więc jeśli posiadasz kartę z limitem 5000 zł, nieważne czy korzystasz z niego, czy też nie, bank przy wyliczaniu twojej zdolności kredytowej weźmie pod uwagę całe zobowiązanie.

Jak bardzo obniży to twoją zdolność kredytową? Każdy bank liczy inaczej, najprawdopodobniej jednak bank doda do twoich miesięcznych obciążeń 5% całego limitu, czyli 250 zł. A więc będzie to wyglądało mniej więcej tak, jakbyś miał kredyt z ratą 250 zł.

Kredyt odnawialny w rachunku

Limit działa bardzo podobnie do karty kredytowej, a pod kątem obliczania zdolności kredytowej wręcz identycznie.

Kredyt

W zasadzie każdy kredyt z ratą cykliczną (np. co miesiąc) traktowany jest tak samo. Nieważne, czy jest to kredyt hipoteczny, czy też kredyt na telewizor, samochód itp. Jeżeli rata kredytu jest taka sama, obniża ona zdolność kredytową w identyczny sposób bez względu na formę zabezpieczenia. Do obliczenia zdolności kredytowej brana jest pełna rata kapitałowo-odsetkowa (osoba fizyczna) lub tylko kapitałowa (osoba prawna). O tym, że zaciągnąłeś kredyt, bank wie dzięki raportom z BIK. Jednak zdarza się, że jeżeli wzięłeś kredyt na kilka tygodni przed złożeniem wniosku o kredyt hipoteczny, nie będzie on jeszcze widoczny w BIK-u. W takim wypadku, ponieważ wszelkie raty są z reguły płacone przelewem, twoje

zobowiązanie będzie widoczne na wyciągu z konta. Lepiej więc przyznać się do wszelkich kredytów od razu. Gdy bank odkryje, że nie byliśmy szczerzy, może odrzucić nasz wniosek kredytowy.

UWAGA! Kredyt w walucie obcej obciąża zdolność kredytową o 50% bardziej niż kredyt w złotych! Dzieje się tak ze względu na ryzyko walutowe.

Przykład

Kredyt w CHF, w którym rata po przeliczeniu na złotówki wynosi 1000 zł, dla banku, w którym chcemy wziąć kredyt, oznacza zobowiązanie miesięczne w wysokości nie 1000, lecz 1500 zł.

Poręczenie

Poręczenie kredytu może mieć taki sam wpływ na zdolność kredytową jak jego zaciągnięcie. Jeśli zobowiązanie kredytowe, które poręczyłeś, spłacane jest regularnie, bez żadnych opóźnień, niektóre banki mogą w ogóle nie wziąć go pod uwagę. Niestety, większość z nich podchodzi do poręczeń tak jak do każdego innego kredytu. A więc pełna rata kredytu, który poręczyłeś, wpływa na twoją zdolność kredytową tak, jakbyś sam go zaciągnął.

Pożyczki w zakładach pracy

Widać je na zaświadczeniu o zatrudnieniu oraz na wyciągu z konta. W takim wypadku z reguły wynagrodzenie pomniejszone jest o ratę pożyczki i traktowane na równi z ratą kredytową.

Inne zobowiązania

Część banków, na szczęście jest ich **dosłownie kilka**, za zobowiązanie finansowe, które ma znaczący wpływ na zdolność kredytową, może uznać:

- program regularnego oszczędzania lub ubezpieczenie ze składką cykliczną (nie jednorazową) – w takim wypadku obniżą zdolność kredytową o całą wysokość składki. Takie składki traktowane są na równi z ratą kredytu;
- posiadanie samochodu (lub innego pojazdu) czy nieruchomości, których utrzymanie kosztuje. Minimalne miesięczne koszty utrzymania gospodarstwa domowego zostaną podwyższone. O ile? – to już zależy od banku, a w zasadzie od analityka, który zajmuje się danym wnioskiem;
- szkoła, studia, przedszkole – opłaty za nie są traktowane na równi z ratą kredytu.

Biuro Informacji Kredytowej

W BIK przechowywane są wszystkie informacje dotyczące zaciągniętych przez nas zobowiązań. Od tych najprostszych, a więc za abonament TV czy aparat fotograficzny, poprzez poręczenia, na kredytach kończąc. W bazie danych przechowywane są informacje dotyczące kredytobiorcy, jak również samego zobowiązania: od nazwy banku i wysokości raty, po całą resztę parametrów, takich jak np. opóźnienia w płatnościach (z dokładnością co do dnia).

UWAGA! Zacznę jednak od tego, że sposoby wyliczania punktacji kredytowej w Biurze Informacji Kredytowej są niejawne. Oznacza to, że wszystkie poniższe informacje są moimi własnymi spostrzeżeniami wynikającymi z życiowego oraz, przede wszystkim, zawodowego doświadczenia.

Drugim co do ważności czynnikiem decydującym o przyznaniu nam kredytu, obok zdolności kredytowej, jest nasza wiarygodność jako dłużnika. Na szczęście na obydwie te parametry w większości mamy wpływ. Zdolności kredytową każdy bank oblicza na swój sposób, natomiast w wypadku oceny naszej wiarygodności kredytowej banki sięgają do Biura Informacji Kredytowej.

Aby zwiększyć swoją wiarygodność kredytową, trzeba zadbać o to, aby historia kredytowa była jak najlepsza, bo może się okazać, że choć posiadasz wysokie dochody i stać cię na opłacenie co miesiąc raty, ze względu na złą historię kredytową nie dostaniesz kolejnego kredytu. Jeśli w przeszłości spłacałeś swoje zobowiązania w terminie, twoja historia kredytowa będzie dobra. BIK może więc działać na naszą korzyść lub stratę. Zdarza się również tak, że według nas spłaciłmy już kredyt, a w rzeczywistości do spłaty zostało jeszcze parę groszy. Rachunek nie został zamknięty, a my o nim zapomnieliśmy, przez co zostały wygenerowane opóźnienia. Taki przypadek również zostanie zarejestrowany w BIK. Jak się domyślasz, jeżeli należność nie zostanie szybko uregulowana, może to skutecznie przekreślić twoje szanse na następny kredyt.

Mnie osobiście również zdarzyło się mieć spore opóźnienia. Miałem kredyt, a wraz z nim obowiązek zapewnienia na koncie pieniędzy w wysokości odpowiadającej pełnej racie kapitałowo-odsetkowej. Do konta miałem dodaną kartę debetową (płatniczą, nie mylić z kredytową). Termin ważności karty się kończył, bank wysłał więc za pośrednictwem Poczty

Polskiej nową kartę. Nie miałem o tym pojęcia, gdyż na konto w zasadzie się nie logowałem, a karty się nie spodziewałem. Tu muszę nadmienić, iż wówczas nie zauważyłem, że ktoś kradnie listy z mojej skrzynki. Kolejnym listem bank przesłał PIN do nowej karty (tak, bywają takie banki). Oczywiście, złodziej nie przeoczył i tej korespondencji. Jak się potem okazało, aktywacja karty następowała poprzez pierwszą transakcję. Złodziej, mając i kartę, i PIN, niemal natychmiast wyzerował mi konto, zaczęły się więc na nim generować opóźnienia w spłacaniu rat. Bank dzwonił do mnie, ale bezskutecznie, ponieważ, wypełniając dane, chciałem przechytrzyć system i aby nie dostawać telefonów „spamów”, specjalnie podałem stary numer telefonu. Gdy w końcu zalogowałem się na swoje konto, opóźnienia wynosiły już prawie 90 dni. Minęło trochę czasu, zanim udało mi się dociec, o co w ogóle chodziło. Lada moment miałem składać kilka wniosków o kredyty hipoteczne. Gdy zdałem sobie sprawę, jakie konsekwencje niesie za sobą ta sytuacja, przeraziłem się. Ale zamiast skupiać się na problemie, szukałem rozwiązania. Poszedłem do banku, opowiedziałem całą sytuację. Odwiedziłem również policję, gdzie spisano moje zeznania. Niestety, sprawcy nigdy nie złapano. Bank, po kilku tygodniach zastanawiania się, uznał brak mojej winy. Nie tylko oddał mi stracone pieniądze, ale również usunął wszelkie zaległości w BIK! Od tamtej pory regularnie sprawdzam, czy raty są obsługiwane terminowo. Listy już nie giną, bo założyłem skrzynkę na pocztę. A w starej skrzynce zastosowałem sprytny „patent”, który na dobre odstraszy wszystkie niepożądane palce.

Pewnie już zaczęłeś się zastanawiać, jak może wyglądać twoja historia kredytowa. Słusznie, jeżeli jesteś zainteresowany zaciąganiem kredytu w ciągu następnych 5 lat, powinno cię to interesować.

Na co zwrócić szczególną uwagę?

Scoring, czyli ocena punktowa BIK

- Na stronie internetowej BIK możemy znaleźć taką oto definicję:

„Scoring jest metodą punktowej oceny ryzyka kredytowego. Polega ona na określeniu wiarygodności kredytowej klienta na podstawie porównania jego profilu z profilem klientów, którzy już otrzymali kredyty. Im bardziej profil danego klienta jest podobny do profilu klientów terminowo spłacających swoje kredyty w przeszłości, tym lepszą ocenę punktową otrzyma ten klient”.

Warto zwrócić szczególną uwagę na to, że największy wpływ na naszą ocenę punktową mamy my sami, jednak już na pierwszy rzut oka widać, że zależy to nie tylko od nas.

Na co BIK zwraca uwagę przy wyliczaniu naszej wiarygodności kredytowej?

- Regularność płacenia rat czy też obsługi zobowiązań
- Skłonność do zaciągania kolejnych zobowiązań finansowych
- Przekraczanie limitów debetowych na kontach bankowych i na kartach kredytowych.

Co jeszcze?

- Ocena BIK nie jest zależna tylko od naszych poczynań. Jesteśmy porównywani do innych osób, podobnych do nas pod względem wieku, skłonności i stanu zadłużenia oraz terminowości spłacania rat. Może się zatem okazać, że choć robimy wszystko jak należy, będziemy pasować pod względem naszego profilu akurat do

osób, które notorycznie się zadłużają i nie regulują zobowiązań!

- W miarę upływu lat nasza punktacja również się zmienia. Możemy pasować do innych profili kredytobiorców, a nasza punktacja może się zwiększać lub maleć.

Jak duże opóźnienie w spłacaniu zobowiązań ma znaczenie?

- Opóźnienie do 30 dni nie niesie za sobą w zasadzie żadnych konsekwencji. Można bezkarnie spóźnić się z ratą nawet o 30 dni; dostaniemy kolejny kredyt w każdym banku.
- Opóźnienie od 31 do 90 dni uniemożliwia uzyskanie kredytu w 95% banków. Zaledwie kilka banków gotowych jest udzielić kredytu osobie, której zdarzały się takie opóźnienia. Warunkiem otrzymania kredytu w takim wypadku jest wyższe oprocentowanie.
- Opóźnienie od 91 do 180 dni oznacza, że szanse na uzyskanie kredytu są bardzo niewielkie. Choć nieliczne banki mają w swojej ofercie kredyty hipoteczne dla osób z tak długimi opóźnieniami, to ich uzyskanie będzie sporym wyzwaniem.
- Opóźnienie powyżej 180 dni sprawia, że szanse na uzyskanie kredytu są bliskie zeru.

Jak sprawdzić, czy rata kredytu spłacana jest terminowo?

- Dostęp do historii kredytowej mamy tylko my i banki. Choć te, aby mogły nas sprawdzić, muszą mieć naszą pisemną zgodę.
- Najprostszymi sposobem jest zalogowanie się na konto lub zadzwonienie na infolinię, czy pieniądze zostały pobrane i czy dotarły do banku.
- Można też założyć konto na stronie internetowej BIK. Wypukując jeden ze znajdujących się tam pakietów, bę-

dziemy mieli stały dostęp do tego, co aktualnie dzieje się w obsłudze naszych kredytów. Pakiet kosztuje niewiele w stosunku do korzyści, jakie ze sobą niesie. Gdy pojawią się opóźnienia, BIK poinformuje nas o tym SMS-em i e-mailem. Powiadomi nas również, gdy jakiś bank będzie sprawdzał nas w BIK. Dzieje się tak zazwyczaj, kiedy staramy się o kredyt lub też gdy ktoś bez naszej wiedzy i zgody chce wziąć kredyt, podając się za nas!

- Można również przejść się do BIK, aby odebrać raport. BIK mieści się przy ul. Postępu 17A w Warszawie. Raz na sześć miesięcy można uzyskać taki raport bezpłatnie.

Czy w BIK znajdują się również informacje na temat zobowiązań firm?

- BIK dla osób fizycznych nie jest tożsamy z tym dla osób prawnych i działalności gospodarczej. Dla nich działa osobne Biuro Informacji Kredytowej. Jest wyjątek od tej reguły. Gdy posiadasz już kredyt firmowy zaciągnięty na działalność gospodarczą oraz starasz się o nowy kredyt, dla osoby fizycznej, bank, w którym złożysz wnioski kredytowe, będzie wiedział o twoich zobowiązaniach firmowych i weźmie je pod uwagę przy obliczaniu zdolności kredytowej.

Czy istnieje w Polsce inny BIK?

- Odpowiedź na to pytanie opiszę na moim przykładzie. Od momentu kradzieży karty kredytowej stale obserwuję, czy moje zobowiązania spłacane są regularnie. Moja punktacja w BIK jest jedną z najwyższych możliwych do uzyskania. Niestety, zdarzyło mi się otrzymać (już po sprostowaniu całej sytuacji z nieterminowym spłacaniem rat) negatywną decyzję kredytową właśnie za „zły BIK”

i zbyt duże ryzyko kredytowe. Po wielu próbach uzyskania odpowiedzi na pytanie, co według tego banku (nazwy nie wymienię) oznacza „zły BIK”, uzyskałem nieoficjalną informację, że niezależnie od raportów BIK, bank samodzielnie gromadzi dane na temat wnioskodawcy. To stąd wiedzieli o moich opóźnieniach w spłacie rat i wydali decyzję negatywną. Podsumowując, należy stwierdzić, że choć BIK jest tylko jeden, to pomimo dobrej obecnie oceny naszej wiarygodności zdarza się, że nasza historia kredytowa, która oficjalnie już nie powinna istnieć, może negatywnie zaważyć na całej inwestycji.

Czy lepsza ocena BIK to lepsze warunki kredytowe?

- Nie, ponieważ trzeba na to patrzeć z innego punktu widzenia: to słaby wynik z BIK je pogarsza.
- Tak, ponieważ część banków daje lepszą ofertę wąskiej grupie klientów, którzy mają jedną z najwyższych możliwych ocen punktowych. Jednak najczęściej bywa tak, że oferty w tych bankach, nawet po obniżce ze względu na dobry wynik z BIK, są zazwyczaj droższe niż w innych bankach bez obniżek.

Czy brak historii kredytowej przekreśla szanse na kredyt?

- Już w samej treści pytania znajduje się odpowiedź. Gdyby tak było, nikt by nie dostał kredytu. Odpowiedź brzmi zatem: nie – nie przekreśla. Osoby bez oceny BIK również dostaną kredyt hipoteczny, najczęściej na tych samych warunkach co osoby z dobrą historią kredytową.

Jak mogę podnieść swoją punktację kredytową?

- Najprostszym sposobem jest zakup jakiejś rzeczy na raty, np. telewizora, aparatu fotograficznego czy mebli. Nie-

ważne, co to będzie, ważne, że na raty, a więc na kredyt. Oczywiście, to nie zaciągnięcie kredytu jest najważniejsze, tylko jego terminowa obsługa. Wysokość kredytu też ma znaczenie. Jeżeli kupisz coś za 100 zł, może się okazać, że regularne spłacanie rat nie zmieni znacząco oceny twojej wiarygodności. Z drugiej strony, nie ma co specjalnie przesadzać, kupując coś za np. 100 000 zł. Tu kierowałbym się głosem rozsądku. Kup to, co jest ci akurat potrzebne i na co cię stać. Skorzystać możesz z różnego rodzaju promocji „raty 0%”. Najczęściej taki kredyt jest udzielany w formie kraty kredytowej, a więc liczy się do naszej oceny w BIK.

- Innym sposobem jest właśnie założenie karty kredytowej i regularne z niej korzystanie. Wystarczy limit 1000 zł, aby zacząć budować swoją historię kredytową.

Czy zapytanie banku o raport BIK obniża naszą punktację?

- Choć inni doradcy kredytowi mogą się ze mną nie zgodzić, prawda jest taka, że samo zapytanie nie obniża punktacji kredytowej. Zostało to już udowodnione przez Michała Szafrąńskiego, który prowadzi blog „Jak Oszczędzać Pieniądze”. Opis tego zagadnienia znajdziesz właśnie tam (<http://jakoszczedzacpieniadze.pl/bik-i-wiarygodnosc-kredytowa>).
- Duży wpływ na nią może mieć natomiast ilość bankowych zapytań. Jeśli składamy wniosek o kredyt w kilku bankach jednocześnie, może się zdarzyć, że ostatni bank sprawdzający nasz profil w BIK zobaczy zapytania innych banków. Jeśli przed nim znajduje się od jednego do trzech innych banków, nie ma powodu do zmartwień. Gdy jednak złożyliśmy wnioski do więcej niż

czterech banków jednocześnie, może to być dla nich sygnałem, że nie mamy zdolności kredytowej i dlatego składamy wnioski gdzie tylko się da. To może przynieść więcej złego niż dobrego, dlatego jeżeli nie musimy, nie składamy wniosków o kredyt w więcej niż czterech bankach równocześnie.

- Kolejną bardzo ważną rzeczą jest wysokość kredytu, o jaki się staramy. Wyobraźmy sobie sytuację, że chcemy kupić nieruchomość za 300 000 zł. Składając wnioski do kilku banków, staramy się o kredyty mniej więcej tej samej wysokości. Wysokość kredytu może się różnić w zależności od oferty banku. Nie ma w tym nic dziwnego, gdyż część banków wymaga większego wkładu własnego niż minimalny. Problem zaczyna się wtedy, gdy różnice w wysokości wnioskowanych kredytów sięgają 40% i więcej. Dla banku może to być sygnał, że za kredyt chcemy kupić więcej niż jedną nieruchomość na raz. To oznaczałoby, że w danym momencie chcemy zaciągnąć więcej niż jeden kredyt, a więc możemy nie mieć takiej zdolności kredytowej. W takim wypadku, jeśli jesteśmy uczciwi, zazwyczaj łatwo jest się z zaistniałej sytuacji wytłumaczyć. Jednak unikajmy takich sytuacji, a oszczędzimy sobie wielu kłopotów.
- Czy samodzielne sprawdzanie punktacji obniża jej poziom? Odpowiedź brzmi: nie.

Jak często aktualizowane są nasze dane w BIK?

- Raz na miesiąc przez cały okres, w którym zobowiązanie jest aktywne (niespłacone/niezamknięte). Na tej podstawie tworzona jest nasza historia i wiarygodność kredytowa.

Jak długo BIK przechowuje i przetwarza nasze dane?

- Odpowiedź nasuwa się, sama – tak długo, jak długo trwa dane zobowiązanie. Nie jest to jednak cała prawda.
- Gdy podpisujesz umowę, nazwijmy ją „kredytową”, mogłeś podpisać klauzulę, że zgadzasz się, aby po wygaśnięciu zobowiązania dane na jego temat dalej były przetwarzane przez BIK. Jeżeli nie pamiętasz, co podpisałeś, zajrzyj do podpisanej umowy. Wyrażenie takiej zgody pociąga za sobą tyle samo plusów co i minusów. Wszystko zależy od tego, czy regularnie i terminowo obsługiwałeś swoje zobowiązania. Oczywiście jest, że jeżeli miałeś na przykład kartę kredytową, którą obsługiwałeś terminowo, budowała ona twoją pozytywną historię kredytową. Brak zgody na przetwarzanie danych po wygaśnięciu zobowiązania spowoduje wymazanie owego zobowiązania z twojej historii, co może obniżyć twoją punktację, a w konsekwencji wiarygodność kredytową. Z drugiej strony, jeżeli miałeś opóźnienia w spłacie rat kredytowych, a nie wyraziłeś zgody na przetwarzanie tych danych, to po całkowitym spłaceniu zobowiązania negatywny ślad w historii powinien zniknąć. Negatywną historię może usunąć tylko bank, w którym zaciągnąłeś zobowiązanie. W praktyce wygląda to tak, że banki zwlekają z ich usunięciem maksymalnie długo, nierzadko naruszając Ustawę o ochronie danych osobowych.
- Jeżeli nie wyraziłeś zgody na przetwarzanie danych, w niektórych przypadkach BIK i tak może je przetwarzać i udostępniać, i to nawet przez pięć lat od wygaśnięcia zobowiązania! Zdarza się tak wtedy, gdy miałeś opóźnienia w spłacie zobowiązań dłuższe niż 60 dni i upłynęło 30 dni od daty poinformowania cię przez bank o

zamiarze przetwarzania danych bez twojej zgody. Od tej decyzji oczywiście można się odwołać, ale powoływanie się na regulacje prawne to w zasadzie walka z wiatrakami. Jeżeli chcesz to zrobić, udaj się do dobrego radcy prawnego.

- BIK deklaruje, że jeśli spłaci się wszystkie zaległości lub zamknie kredyt, a kolejne zobowiązania będą spłacane terminowo lub nie będzie ich wcale przez okres trzech lat, to ocena punktowa powróci do poziomu sprzed powstania opóźnień.
- W celach statystycznych i do budowania modeli porównawczych BIK może używać twoich danych nawet do 12 lat po wygaśnięciu zobowiązania. W takim wypadku dane stają się anonimowe, ciągle są prawdziwe.

Jakie są zagraniczne odpowiedniki polskiego BIK?

Za granicą nie ma odpowiedników polskiego BIK. Są natomiast instytucje działające na podobnej zasadzie. Często zdarza się, że w jednym kraju jest kilka firm zajmujących się gromadzeniem danych o kredytobiorcach. Oto niektóre z nich:

- Wielka Brytania – EXPERIAN
- Francja – Francuski Centralny Rejestr Kredytowy, prowadzony przez Bank Francji
- Niemcy – Schufa
- Szwajcaria – Zentralstelle für Kreditinformation (ZEK)
- Włochy – CRIF.

Więcej na temat BIK i historii kredytowej znajdziesz na blogu mojego znajomego Michała Szafrąńskiego.

Jak Oszczędzać Pieniądze

<http://jakoszczedzacpieniadze.pl/punkty-bik-i-wiarygodnosc-kredytowa>

45 skutecznych sposobów na podwyższenie zdolności kredytowej

1. **Zaplanuj** całe przedsięwzięcie wcześniej! Dzięki temu unikniesz wielu wpadek mających wpływ na decyzję kredytową.
2. **Sprawdź swoją zdolność kredytową w różnych bankach.** Każdy bank liczy ją inaczej. Różnice między bankami mogą sięgać nawet setek tysięcy złotych!
3. **Zadbaj o historię kredytową.** Najlepiej mieć w swojej historii zobowiązania zarówno zamknięte, jak i te w dalszym ciągu pozostające do spłaty. Zobowiązania spłacać terminowo! Więcej na ten temat w rozdziale „Biuro Informacji Kredytowych” (s. 117).
4. **Nie aplikuj o pożyczkę zbyt często.** Im więcej zapytań kredytowych widnieje w BLK, tym mniejszą będziesz miał zdolność kredytową.
5. **Spłać** część dotychczasowych zobowiązań lub zaznacz we wniosku, że spłacisz je po otrzymaniu decyzji kredytowej. O jakie zobowiązania chodzi? Przede wszystkim te, które można spłacić/zamknąć. Reszta zależy od ciebie. Każde zobowiązanie ma wpływ na zdolność kredytową.
6. **Skonsoliduj obecne kredyty** lub ich część pod wnioskowany kredyt hipoteczny. Konsolidacja polega na zamiennie kilku różnych, już wypłaconych i jeszcze niespłaconych kredytów w jeden, z jedną ratą. Konsolidacji towarzyszy zazwyczaj wydłużenie okresu kredytowania, a co za tym idzie, zmniejszenie raty kredytu/ów. Im mniejsza rata, tym większa zdolność kredytowa.
7. **Zrefinansuj obecne kredyty.** Refinansowanie polega na spłacie kredytu/ów za pomocą kredytu zaciągnię-

tego w innym banku. Innymi słowy, przenieś kredyt do innego, tańszego banku.

Przykład

Mamy zaciągnięty kredyt mieszkaniowy w banku A z oprocentowaniem X. Jeżeli przeniesiemy go do banku B, a oprocentowanie Y będzie mniejsze niż oprocentowanie X, wtedy końcowa rata również będzie niższa. Niższe zobowiązania oznaczają wyższą zdolność kredytową.

8. Daj się poznać. Jeżeli wiesz, w jakim banku chcesz uzyskać kredyt, załóż tam wcześniej konto. Robiąc obrót na rachunku bankowym, zwiększasz swoją wiarygodność w oczach banku. Może to wpłynąć na oprocentowanie przyszłego kredytu.

UWAGA! Niektóre banki mogą udzielić ci kredyt, opierając twoją zdolność kredytową wyłącznie na wpływach bankowych, czy też na obrocie na rachunku. Mowa tu o kredytach inwestycyjnych. Sam zaciągnąłem swego czasu kredyt gotówkowy, przy którym zdolność była obliczona na podstawie samego obrotu na rachunku. Nawet nie musiałem dołączać dokumentów finansowych firmy do wniosku o kredyt. Jeżeli chcesz uzyskać więcej szczegółów na ten temat, udaj się bezpośrednio do banku, w którym masz rachunek firmowy.

9. Zwiększ obrót na rachunku firmowym – jak już pisałem, część banków może oprzeć zdolność kredytową na obrocie na rachunku. Za obrót bank uznaje przede wszystkim wpływy. Teraz najważniejsza rzecz. Są i takie banki, w których możesz przesyłać w kóło pieniądze pomiędzy swoim kontem ROR a kontem firmowym (nawet w obrębie tego samego banku), znacznie podwyższając

wpływy, a tym samym swoją zdolność kredytową. Ten sposób dotyczy przede wszystkim działalności gospodarczej (rządziej spółek).

10. Dołącz dodatkowych kredytobiorców/wnioskodawców. Każdy dodatkowy kredytobiorca dołączony do wniosku o kredyt potencjalnie podwyższa twoją zdolność kredytową. Ważne, aby sam ową zdolność miał.

11. Zmniejsz liczbę osób w gospodarstwie domowym. Zastanów się, czy wszystkie osoby w gospodarstwie domowym, oceniając pod kątem zdolności kredytowej, faktycznie muszą do niego należeć. Banki sprawdzają liczbę osób pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym poprzez:

- oświadczenie we wniosku o kredyt
- wyciąg bankowy
- PIT
- portale społecznościowe.

12. Wstąp w związek małżeński. Przez większość banków dwie osoby niebędące małżeństwem traktowane są jako dwa osobne gospodarstwa domowe. W stanie małżeńskim miesięczne koszty utrzymania mogą się znacząco obniżyć.

13. Zrób rozdzielność majątkową. To może być szczególnie przydatne w wypadku, gdy małżonek lub małżonka ma na przykład opóźnienia w BIK-u, które skutecznie utrudniają przyznanie kolejnego kredytu. Rozdzielność majątkowa powoduje, że bank nie bierze pod uwagę osoby posiadającej złą historię kredytową. Niektóre banki akceptują rozdzielność majątkową „od wczoraj”. Zazwyczaj jednak do zdolności kredytowej uznają rozdzielność majątkową, która trwa od sześciu miesięcy.

14. Obniż wiek najstarszego kredytobiorcy. Większość banków przy obliczaniu zdolności kredytowej dla osoby

fizycznej i maksymalnego możliwego okresu kredytowania oprze się na wieku najstarszego kredytobiorcy. Część banków za najstarszego kredytobiorcę uzna osobę o największych dochodach.

15. Zmniejsz miesięczne koszty utrzymania. We wniosku o kredyt oświadczasz, jakie są twoje koszty utrzymania. Im mniejsze, tym większa zdolność kredytowa. Banki mają swoje minimum. Więcej na ten temat przeczytasz w części „Zobowiązania mające wpływ na zdolność kredytową” (s. 112).

16. Ogranicz płatności z konta przelewem i kartą do minimum. Wyciąg z konta jest historią naszych poczynąń finansowych. Im więcej transakcji wykonujesz gotówką, tym mniej śladów zostawiasz na koncie. W efekcie możesz podnieść zdolność kredytową, gdyż bank nie dopatry się części twoich obciążeń finansowych. Oczywiście musisz się przyznać do wszystkich kredytów, chodzi mi o zobowiązania inne niż kredytowe.

17. Zamieszkać z rodzicami. Jeżeli obecnie wynajmujesz mieszkanie oraz płacisz za nie przelewem, bank może uwzględnić to obciążenie budżetu domowego przy obliczaniu zdolności kredytowej. Jeżeli „przeprowadzisz się” do rodziców, ten koszt odejdzie. Bank zweryfikuje sytuację poprzez oświadczenie we wniosku oraz wyciąg z konta.

18. Wydłuż okres kredytowania. Od 1 stycznia 2014 roku do zdolności kredytowej w wypadku kredytu dla osoby fizycznej maksymalny okres kredytowania przy wyliczaniu zdolności kredytowej wynosi 35 lat. Pamiętaj, że część banków da ci kredyt do 75., 80., a jeden (po przejściu badań medycznych) nawet do 90. roku życia!

19. Skróć okres kredytowania. W niektórych bankach po przekroczeniu wieku emerytalnego zdolność kredytowa drastycznie spada. Jeśli skrócisz okres kredytowania do takiego, w którym kredytobiorca nie przekracza 67. roku życia, pomimo krótszego okresu kredytowania twoja zdolność kredytowa może wzrosnąć. Więcej na ten temat na początku rozdziału „Zdolność kredytowa” (s. 71).

20. Wybierz raty równe zamiast malejących. Na początku spłacania kredytu rata równa jest o około 25% mniejsza od raty malejącej. Ma to duży wpływ na zdolność kredytową.

21. Zmień walutę wnioskowanego kredytu. Pamiętaj, że kredyty w walucie obcej wymagają od ciebie większej zdolności kredytowej. Często zdarza się, że kredyt w walucie obcej, względem kredytu w złotówkach, jest mało opłacalny. Zmieniając walutę kredytu z waluty obcej na złotówki, zwiększysz swoją zdolność kredytową. Ta zasada nie dotyczy osób, u których dominują dochody w walucie obcej w stosunku do PLN.

22. Zmień walutę obecnego kredytu. W obecnych czasach oprocentowanie kredytów w walutach obcych najczęściej jest bardzo korzystne. Mówię tu o już zaciągniętych kredytach. Raty zazwyczaj są niższe niż w złotówkach, w porównaniu z zaciągniętym w tym samym czasie kredytem w tej walucie. Niezależnie od tego, przy obliczaniu zdolności kredytowej rata kredytu po przeliczeniu z waluty obcej na złotówki jest jeszcze mnożona przez 150%. Tak uzyskany wynik jest dodawany do wyliczeń zdolności kredytowej. Na przykład rata kredytu w złotych w wysokości 1000 zł jest w całości brana pod uwagę. Natomiast kredyt np. w euro, którego rata po przeliczeniu z waluty obcej na złotówki również wynosi 1000 zł, obciąża

za zdolność kredytową tak, jakby równała się ona 1500 zł. Wynika z tego, że w niektórych wypadkach opłaca się przewalutować kredyt z waluty obcej na naszą. Oczywiście wszystko należy wcześniej przeliczyć i rozważyć, co się bardziej w danym momencie opłaca. Może być i tak, że stan obecnego zadłużenia przekracza wartość nieruchomości.

23. Zadbaj o wkład własny. Im większy wkład własny, tym (zazwyczaj) mniejsze oprocentowanie kredytu, a tym samym rata. Już 10% wkładu własnego może zmienić ofertę kredytową na bardziej korzystną (o mniejszej racie).

24. Zrób wycenę nieruchomości przez niezależnego rzeczoznawcę majątkowego. Różnicę między ceną, za jaką kupujesz nieruchomość, a tą z wyceny, niektóre banki mogą uznać za twój wkład własny.

25. Ustanów dodatkowe zabezpieczenie kredytu. Mówiąc o dodatkowym zabezpieczeniu w kontekście kredytów hipotecznych, mam na myśli dodatkową nieruchomość. Dodatkowe zabezpieczenie spowoduje zwiększenie wkładu własnego.

26. Poinformuj bank o posiadaniu książeczki mieszkaniowej. Część banków uzna książeczkę mieszkaniową za wkład własny, co nie jest wcale takie oczywiste.

27. Skorzystaj z programów państwowych. Część kredytobiorców w niektórych sytuacjach może liczyć na dopłaty od państwa. Dopłaty w większości wypadków wpływają na wysokość wkładu własnego.

28. Zrezygnuj z programów państwowych. Wiedz, że kredyt z dopłatami od państwa polskiego jest z zasady wyżej oprocentowany. Może się okazać, że twoja zdolność kredytowa w kredycie bez dopłat będzie wyższa. Mowa tu o małych różnicach, ale jednak.

29. Negocjuj z bankiem warunki kredytowe. Każde obniżenie oprocentowania kredytu, a tym samym raty, zwiększy twoją zdolność kredytową. Więcej na ten temat znajdziesz w dziale „Negocjacje warunków kredytowych” (s. 216).

30. Skorzystaj z dodatkowych produktów banku. Dokup dodatkowe ubezpieczenie, program regularnego oszczędzania, kartę kredytową czy cokolwiek innego, co ma wpływ na zmniejszenie oprocentowania. W większości wypadków dokupienie tych rozwiązań znacznie podwyższa łączny koszt kredytu, jednak w sytuacji braku dostatecznej zdolności kredytowej może okazać się jedynym rozwiązaniem.

31. Wybierz bank, który przy obliczaniu zdolności kredytowej uzna możliwie jak najwięcej składników twojego wynagrodzenia. Twój dochód z umowy o pracę może zostać podzielony na części:

- podstawa wynagrodzenia
- dodatkowa prowizja
- premia wynikająca z regulaminu
- premia uznaniowa
- premia roczna, półroczna, kwartalna, miesięczna
- premia od wygenerowanego zysku
- nagroda/y
- nadgodziny
- dodatek mieszkaniowy (wojskowi)
- trzynastka
- diety, dywidendy itp.

32. Zmień umowę o pracę z umowy na czas określony na umowę na czas nieokreślony. Im krótszy czas do końca umowy o pracę na czas określony, tym krótsza lista banków, które wezmą ten dochód pod uwagę przy wylicza-

niu zdolności kredytowej. Jeśli będziesz mieć umowę na czas nieokreślony, problem zniknie.

33. Uzyskaj większy staż pracy. To, od jak dawna uzyskujesz dochód z danego źródła, może mieć duże znaczenie. Im dłuższy staż pracy, a dochód bardziej stabilny, tym większa będzie twoja zdolność kredytowa – i pula banków, które mogą zechcieć udzielić ci kredytu.

34. Poproś o podwyżkę. Każdy wzrost wynagrodzenia wpływa korzystnie na zdolność kredytową.

35. Wykaż większy dochód w PIT. Dotyczy to szczególnie działalności gospodarczej i dochodów z wynajmu nieruchomości na zasadach ogólnych. W rozliczeniu z urzędem skarbowym możesz wykazać dochód odpowiedni do zdolności kredytowej. Po uzyskaniu kredytu możesz złożyć korektę do zeznania podatkowego. UWAGA! W takim wypadku zdarzają się kontrole z urzędu skarbowego. Nie polecam tego rozwiązania. Niemniej, jest to możliwe.

36. Zmień zawód. Część zawodów ma specjalne przywileje przy obliczaniu zdolności kredytowej. Zmieniając zawód, zwróć na to szczególną uwagę! Więcej o tym przeczytasz w dziale „Zawody lubiane i nielubiane przez banki” (s. 95).

37. Wykorzystaj przywileje zawodowe. Jeżeli wykonujesz pracę z sektora zaufania publicznego, część banków zaakceptuje dochód podany w twoim oświadczeniu!

38. Zdobądź wyższe wykształcenie. Wyższe wykształcenie oznacza lepszą ocenę wiarygodności kredytowej, a zatem większą zdolność kredytową. Bank nie poprosi cię o dowód ukończenia studiów. Uzna informację podaną przez ciebie we wniosku kredytowym.

39. Wynajmij nieruchomość, której jesteś właścicielem. W niektórych wypadkach już po dwóch miesiącach od

rozpoczęcia wynajmu dochód ten będzie brany pod uwagę przy obliczeniu zdolności kredytowej. Szerzej przeczytasz o tym w dziale „Wynajem nieruchomości” (s. 85).

40. Zmień typ kredytu. W wypadku kredytów inwestycyjnych zdolność kredytowa jest liczona na innych zasadach niż kredyt dla osoby fizycznej. Może się okazać, że bank podejdzie łagodniej do twojej sytuacji finansowej, jeśli będziesz się starał o kredyt inwestycyjny (choćby ze względu na amortyzację); tym samym twoja zdolność kredytowa wzrośnie. To działa również w drugą stronę. W wypadku osoby fizycznej dłuższy okres kredytowania może również znacznie zwiększyć zdolność kredytową.

41. Stwórz biznesplan. Ta metoda zwiększania zdolności kredytowej zadziała w sytuacji, gdy kupujemy nieruchomość z myślą o jej wynajęciu i czerpaniu z tego zysku. Istnieje możliwość uzyskania kredytu w zasadzie bez zdolności kredytowej. Więcej na ten temat piszę w działach „Przyszły dochód z wynajmu” (s. 89), oraz metody liczenia zdolności kredytowej (s. 106).

42. Sprawdź dewelopera. Ten sposób dotyczy wyłącznie nieruchomości na rynku pierwotnym. Część banków ma listy preferowanych deweloperów. Jeżeli deweloper znajduje się na takiej liście, może się zdarzyć, że bank obniży oprocentowanie kredytu na daną nieruchomość.

43. Kupuj już wybudowane nieruchomości. Im niższy stan zaawansowania inwestycji, tym mniej banków chętnych udzielić na nią kredytu.

44. Sprawdź harmonogram wypłat transz. Gdy chcesz kupić nieruchomość w budowie od dewelopera, do umowy przedwstępnej trzeba dołączyć harmonogram wypłat transz. Gdy stan zaawansowania budowy nieruchomości jest bliski zeru, a deweloper żąda od ciebie za-

płaty w pierwszej transzy równowartości około 50% wartości nieruchomości, lista banków, w których dostaniesz kredyt, maleje do zaledwie kilku.

45. Sprawdź prawo własności nieruchomości. Gdy własność nieruchomości wynika z prawa własności, a nie na przykład ze spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, kilka banków obniży oprocentowanie kredytu.

CZĘŚĆ TRZECIA

Kredyty hipoteczne

Z tej części książki dowiesz się wszystkiego, co powinieneś wiedzieć na temat kredytów hipotecznych.

Kredyt jest narzędziem, dzięki któremu można zakupić określone dobra materialne lub uzyskać pieniądze potrzebne do sfinansowania innej potrzeby. Kredyty hipoteczne to takie, dla których zabezpieczeniem jest nieruchomości. Nieważne, czy jest to kredyt na osobę fizyczną, czy też pod działalność gospodarczą lub spółkę. Jeżeli zabezpieczeniem kredytu jest nieruchomości, jest to kredyt hipoteczny. Dopiero na następnym etapie, w zależności od tego, na co zostaną przeznaczone pozyskane środki, może być doprecyzowany jako kredyt mieszkaniowy, inwestycyjny itd.

Szczególną uwagę chcę zwrócić na **oprocentowanie kredytu hipotecznego**. Bank, dzięki temu, że ma zabezpieczenie kredytu w postaci nieruchomości, godzi się na bardzo niskie oprocentowanie. W czwartym kwartale 2014 roku średnie oprocentowanie kredytu hipotecznego dla osób fizycznych było poziomie około 4,10%. To najtańszy możliwy (pożyczony) pieniądz na rynku! Oprocentowanie innych kredytów, nawet tych,

dla których zabezpieczeniem jest na przykład samochód, nie jest tak korzystne jak w wypadku kredytu hipotecznego. Spójrz na poniższe zestawienie:

- kredyt samochodowy – około 8–10%
- kredyt gotówkowy – około 15% (nie wierz w oprocentowanie z reklam!)
- karta kredytowa – około 18%
- **kredyt hipoteczny – około 3,6–7%.**

Co to oznacza? Wyobraź sobie, że pożyczasz nieznamym osobie 300 000 zł na 4,10%, wiedząc, że będzie oddawać ci te pieniądze przez najbliższe 35 lat. Jako zabezpieczenie masz nieruchomości, ale nie masz do niej dostępu, póki ta osoba płaci ci umówione raty. Jesteś gotów pożyczyć pieniądze na takich zasadach? Jeżeli tak, odezwij się do mnie, będę twoim pierwszym klientem!

NA CO MOŻNA PRZEZNACZYĆ PIENIĄDZE Z KREDYTU HIPOTECZNEGO?

Oto przykładowa lista:

- nieruchomości
- remont/wykończenie nieruchomości
- wymagany wkład własny (!)
- meble, sprzęt RTV i AGD
- ruchomość (samochód, łódź)
- podróże (wycieczka)
- ślub itd.

Jak widzisz, za pieniądze pochodzące z kredytu hipotecznego możesz w zasadzie kupić, co tylko sobie życzysz. Mówiąc

o „celu dowolnym”, zapewne na myśl przychodzi ci pożyczka hipoteczna. Masz rację, jednak są również inne sposoby, aby za kredyt hipoteczny kupić w zasadzie wszystko, co ci się podoba.

NAJWAŻNIEJSZE POJĘCIA ZWIĄZANE Z KREDYTEM

Części składowe oprocentowania kredytu

Oprocentowanie kredytu w walucie, w jakiej zarabiasz				
%	=	stopa procentowa	+	marża banku

Oprocentowanie kredytu w walucie obcej (względem twoich dochodów)					
%	=	stopa procentowa	+	marża banku	+ spread walutowy

Stopa procentowa

Nazywana jest również np. WIBOR, LIBOR, EURIBOR. Jest to stawka oprocentowania pieniędzy, po jakiej banki pożyczają je między sobą. W Polsce ich wysokość jest uzależniona pośrednio od stóp Narodowego Banku Polskiego. Wiedz jednak, że stopy procentowe ustalane są przez banki komercyjne. Ani kredytobiorca, ani doradca nie mają wpływu na ich wysokość. W każdym banku wysokość stóp procentowych jest niemalże identyczna. Różnice zazwyczaj wynoszą nie więcej niż około 0,3%.

Zatem pamiętaj, że pomimo takiej samej marży między bankami oprocentowanie kredytu może się różnić. Powodem tego są właśnie różnice w wysokości stóp procentowych. **Stopa procentowa jest zmienna!** Dla większości osób, z którymi się spotkałem, było to spore zaskoczenie. Otóż oznacza to, że pomimo zaciągnięcia kredytu w walucie, w jakiej generowane są dochody kredytobiorcy, rata kredytu nie będzie stała. Stopa procentowa, w zależności od waluty, której dotyczy, ma różne nazwy:

- dla PLN jest to WIBOR
- dla euro jest to EURIBOR (najczęściej) lub LIBOR (bardzo rzadko)
- dla CHF, USD, YEN, GBP jest to LIBOR.

Czym różni się WIBOR3M od WIBOR6M?

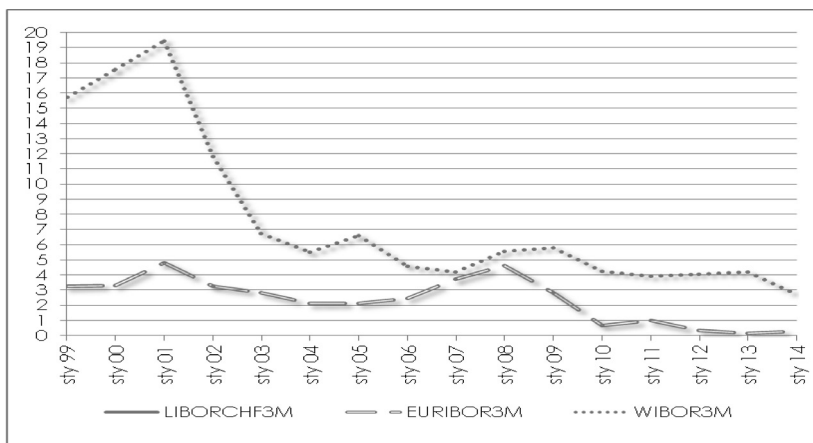
Ta reguła dotyczy w zasadzie każdej stopy procentowej, nie tylko tej dla PLN. Jak sama nazwa wskazuje, różnica polega na częstotliwości, z jaką stopa jest uaktualniana. 3M dotyczy okresu trzymiesięcznego, a 6M okresu sześciomiesięcznego. Są jeszcze inne, np. 1, 12M itd. Zdecydowanie najczęstszym, preferowanym przez banki wyborem **terminu dla** stóp procentowych jest okres trzymiesięczny. W praktyce oznacza to, że jeżeli zaciągniesz kredyt, w którym na oprocentowanie wpływa WIBOR3M, jego oprocentowanie będzie zmieniało się zgodnie ze zmianami wysokości WIBOR, ale tylko raz na trzy miesiące. Jeżeli miną trzy miesiące od momentu wypłaty kredytu, a WIBOR3M zmieni swoją wartość, bank będzie miał obowiązek przestać ci nowy harmonogram spłat kapitału i odsetek. Jeżeli natomiast wysokość stopy procentowej pozostanie na tym samym poziomie, oprocentowanie, a w konsekwencji rata, również się nie zmienią.

Która stopa procentowa jest najbardziej korzystna? Dla jasności, tylko kilka banków w Polsce daje (bardzo ograniczoną) możliwość wyboru stóp procentowych. Każdy wybór nie-
sie za sobą plusy i minusy. Im dłuższy termin stopy procentowej, tym rzadziej zmienia się oprocentowanie kredytu. Na plus można zaliczyć scenariusz, w którym stopa procentowa stale rośnie. Jeżeli mamy np. WIBOR12M, to pomimo tendencji wzrostowej, nasze oprocentowanie nie zmieni się przez całe 12 miesięcy. Z drugiej strony, gdy stopa procentowa maleje, my dalej mamy to wyższe oprocentowanie sprzed paru miesięcy itd. Wszystko zależy od tego, czego oczekujemy od kredytu. Jeżeli chcemy, aby raty były możliwie równe, warto się zdecydować na stopę procentową o najdłuższym terminie. Na rynku dostępne są specjalne kredyty z oprocentowaniem stałym. W takim wypadku jest ono wyższe niż przy zmiennej stopie procentowej, jednak przez umówiony okres (najczęściej 10 lat) rata w ogóle się nie zmienia.

Historia stóp procentowych

Od początku 2014 roku stopy procentowe we wszystkich liczących się walutach były rekordowo niskie. Aby to zrozumieć, spójrzmy na ich wartości historyczne. Na kolejnej stronie przedstawiam wykres trzech najpopularniejszych stóp procentowych:

- WIBOR3M dla kredytów w PLN
- EURIBOR3M dla kredytów w euro
- LIBORCHF3M dla kredytów we frankach szwajcarskich.



Wykres nr 2 Wykres stóp procentowych LIBORCHF3M, EURIBOR3M, WIBOR3M od 1999 do 2014 roku.

Łatwo zauważyć, że między 2013 a 2014 rokiem wszystkie trzy stopy procentowe były rekordowo niskie. Na dzień pisania tego tekstu, a więc 27 listopada 2014 roku, WIBOR3M ma wartość 20,06%. Co to oznacza? Niższe raty dla osób, które wcześniej zaciągnęły kredyt. Część z nich ma kredyty z marżami na poziomie poniżej 1% (nawet w kredytach w złotówkach), najbardziej widać to było w przypadku kredytów we frankach szwajcarskich. Dziś realne oprocentowanie tych kredytów jest na poziomie 1% i mniej! Inna sprawa, że kurs waluty jest obecnie najczęściej wyższy niż w momencie zaciągania kredytu. Stopa procentowa dla kredytów w złotówkach – WIBOR3M – swoje rekordowe minimum (w czasie pisania tej książki) osiągnęła w czwartym kwartale 2014 roku – 1,95%. Warto pamiętać, że jeśli stopy procentowe są rekordowo niskie, mogą niebawem wzrosnąć! A wraz z nim również raty! Szczególnie ważne jest to w wypadku, gdy kupujesz nieruchomość na wynajem. Jeżeli planujesz zakupić nieruchomość i mieć ją przez najbliższe, powiedzmy, pięć lat, **zalecam używać do analiz finansowych opłacalności**

inwestycji wartości WIBOR3M na poziomie 3,5%. Oszczędzi ci to w przyszłości wielu zmartwień, a jeżeli stopa procentowa będzie na niższym poziomie, będziesz mile zaskoczony.

Jak wzrost stóp procentowych odbija się na wysokości raty?

Każda podwyżka stóp procentowych o 0,1% spowoduje wzrost raty o około 1,1% (w wypadku kredytów zaciągniętych na obecnie najbardziej popularny okres 30 lat). Nie jest to oszałamiająco dużo, ale gdy w grę wchodzi większe kwoty, a stopy procentowe wzrosną o około 1%, wzrost raty będzie znaczący.

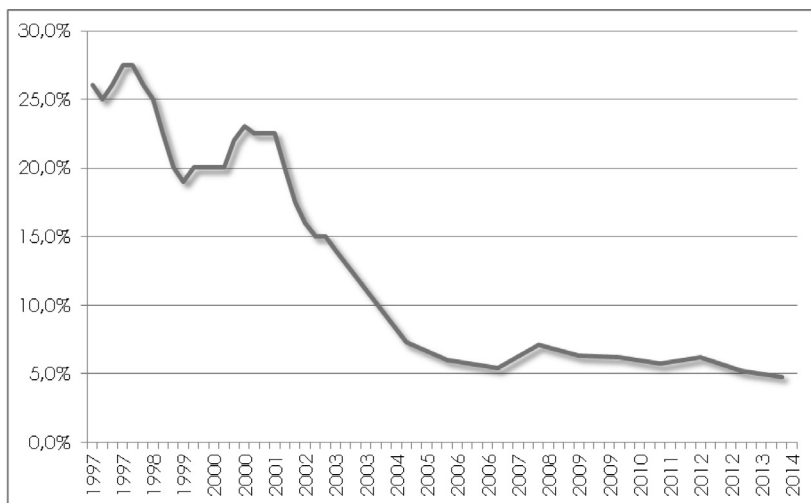
Marża banku

Zacznę od tego, że **marża banku nie jest prowizją kredytową.** Jest nieodłącznym składnikiem oprocentowania każdego kredytu. To na niej bezpośrednio zarabia bank. Im większa marża, tym większe oprocentowanie. Dla banku oznacza to większy zarobek, a dla kredytobiorcy – wyższą ratę i odsetki. Marża od wielu lat jest stała i niezmienna przez cały okres kredytowania. To gwarantuje umowa kredytowa. Na wysokość marży ma wpływ wiele czynników. Poniżej przedstawiam listę najważniejszych z nich:

- wkład własny
- wybór waluty (PLN, EUR, CHF)
- typ kredytowanej nieruchomości
- źródło i typ dochodów
- ocena kredytowa BIK
- cross sell (dokupienie dodatkowych rozwiązań finansowych)

- oferta banku
- wiek kredytobiorcy
- inne.

Poniżej oprocentowanie średnie kredytów hipotecznych w PLN w latach 1997–2014.



Wykres nr 3 Oprocentowanie średnie kredytów hipotecznych w PLN w latach 1997–2014.

Spread walutowy

Najczęściej jest podawany w procentach, jego wartość jest zmienna (przez cały czas trwania umowy kredytowej). Inaczej mówiąc, jest to koszt przewalutowania pieniędzy potrzebnych do spłacenia raty. Gdy na przykład zarabiamy w złotych, a kredyt zaciągnęliśmy w walucie obcej, to aby móc ją spłacić, w momencie płacenia raty musi nastąpić przewalutowanie pieniędzy. Spread wytłumaczyć można jako stosunek kursu zakupu do kursu sprzedaży danej waluty.

Wyobraźmy sobie sytuację, w której idziemy do kantoru kupić 100 euro. Za walutę obcą płacimy złotówkami. Kurs zakupu jest na poziomie 4,19 zł, a kurs sprzedaży 4,30 zł. Zatem spread walutowy w tym wypadku wynosi 2,55% ($4,19 + 2,55\% = \sim 4,30$). Jeśli chcemy kupić walutę w kantorze, robimy to po kursie sprzedaży. Natomiast jeśli zaciągamy kredyt hipoteczny w banku, spłata odbywa się po kursie sprzedaży, a wypłata kredytu po kursie zakupu! Jeśli zatem zaciągamy kredyt w walucie obcej, już na starcie wiemy, że z powodu przewalutowań ogólny koszt kredytu wzrośnie o kilka do kilkunastu procent. Odczujesz to zarówno spłacając kredyt regularnie (na raty), jak również wtedy, jeśli spłacisz go wcześniej – jednorazowo.

Wysokość spreadu walutowego w banku wynosi około 5–8%. Są oczywiście banki, które chcą zarobić więcej i podnoszą spread do wartości przekraczających 10%. Zatem spread podwyższa ratę kredytu. Odpowiednikiem spreadu wysokości 12% jest podwyższenie marży o dodatkowy 1,00%. To tak, jakby kredyt był oprocentowany w skali roku stale o 1% więcej. Spread walutowy na poziomie 6% odpowiada zwiększeniu marży o około 0,5%.

UWAGA! Jeżeli posiadasz kredyt hipoteczny zaciągnięty w Polsce w walucie obcej, wiedz, że niezależnie od tego, kiedy kredyt był zaciągany, masz prawo do spłacania go w walucie, w jakiej był zaciągany. Jeżeli w umowie kredytowej nie ma o tym słowa, przejdź się do banku i podpisz aneks do umowy. Gwarantuje ci to prawo.

Poniżej przedstawiam sprawdzone sposoby na obniżenie spreadu walutowego:

- kupuj walutę w innym miejscu niż bank (kantor tradycyjny, kantor internetowy),
- zacznij zarabiać w takiej walucie, w jakiej masz kredyt (spread = 0%),

- nadpłacić kapitał, gdy kurs waluty jest niższy niż kurs, po jakim wypłaciłeś kredyt,
- kup więcej waluty (na przyszłe raty) w momencie, gdy uznasz, że jej kurs jest okazjnie niski; jeśli kupisz na raz większą sumę, często możesz negocjować ze sprzedawcą wysokość kursu.

Ryzyko walutowe

Mówiąc o kredytach w walucie obcej i ich stosunku do naszych dochodów, koniecznie trzeba wspomnieć o ryzyku związanym z kursem walut. Jest to ryzyko, z którym musimy się liczyć, zaciągając kredyt w walucie obcej. Gdy kurs waluty, po jakim zaciągnęliśmy kredyt, jest większy od aktualnego, możemy otworzyć szampana. W takim wypadku kapitał do spłaty zostaje pomniejszony o różnicę w kursie waluty. Jak łatwo się domyślić, jeżeli kurs wzrośnie, wzrośnie również nasze zadłużenie. Może zdarzyć się i tak, co było widoczne szczególnie przy okazji kredytów we frankach szwajcarskich, że wysokość kapitału do spłaty przekroczy wartość nieruchomości. W takim wypadku najczęściej dochodzą emocje i bijemy na alarm, że nasz kredyt wzrósł o ileś procent. Byłoby to prawdą tylko w takim wypadku, gdybyśmy chcieli spłacić go na raz. Wtedy faktycznie musielibyśmy oddać większą kwotę. Jeśli jednak mamy zamiar płacić raty jeszcze przez wiele, wiele lat, jedyne co wzrasta, to wspomniana rata. Na przestrzeni lat kurs waluty może jeszcze wiele razy spadać i wzrastać i jest to zupełnie normalne zjawisko.

Jeśli mówimy o ryzyku kursowym, koniecznie trzeba wspomnieć o **kredytach denominowanych i indeksowanych**. Różnice między nimi tkwią w sposobie ustalania kursu waluty w czasie jej wypłaty. Kredyt indeksowany ma stały, sztywny kurs, po któ-

rym jest wypłacany. Nie ma znaczenia, czy od momentu jego ustalenia minął dzień czy pół roku. Kurs będzie ten sam.

Inaczej ma się rzecz w wypadku kredytu denominowanego. Otóż tu kurs jest ustalany najczęściej w dniu podpisania umowy kredytowej, a więc zazwyczaj na kilka dni przed wypłatą kredytu. Pojawia się więc pełne ryzyko walutowe mogące nieść za sobą tyle samo dobrego co złego. Tej formy nie polecam szczególnie w wypadku kredytów wypłacanych w transzach (budowa domu, remont itd.). Można wyobrazić sobie sytuację, kiedy kurs tak się zmieni, że ostatnia transza na budowę domu w ogóle nie będzie wypłacona.

Okres kredytowania

Jest okres, w którym kredyt ma zostać spłacony w całości (kapitał i odsetki). Od 1 stycznia 2014 roku weszła w życie rekomendacja, która jasno ustala, że okres kredytowania w wypadku kredytów hipotecznych dla osób fizycznych (na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych) nie może być dłuższy niż 35 lat. Warto również wspomnieć, że im dłuższy okres kredytowania, tym oczywiście niższa rata, ale wyższe odsetki. Wszystko zależy od oczekiwań i możliwości kredytobiorcy.

KOSZTY ZWIĄZANE Z ZACIĄgniĘCIEM KREDYTU HIPOTECZNEGO

Pisząc o kosztach, mam na myśli koszty związane wyłącznie z zaciągnięciem kredytu. Koszty związane z zakupem nieruchomości znajdują się w poświęconej im części książki.

Prowizja banku

Prowizja dotyczy każdej formy kredytu hipotecznego. Najczęściej mylona jest z marżą. Prowizja występuje zawsze przed jego wypłatą i jest naliczana od całej kwoty kredytu. Może zostać skredytowana lub zapłacona gotówką. Jej koszt utrzymuje się na poziomie do 4%. Innym typem prowizji jest prowizja od przygotowania wniosku. Chodzi o opłatę potrzebną do uzyskania decyzji kredytowej. Ten koszt wynosi najczęściej 0 zł, a jeżeli występuje, kształtuje się na poziomie 0,2% kwoty kredytu (płatne przed wydaniem decyzji kredytowej). Prowizja przygotowawcza występuje zazwyczaj przy kredytach inwestycyjnych. Ową kwotę najczęściej odejmuje się od końcowej prowizji związanej z uruchomieniem kredytu, innymi słowy, jest ona zwracana kredytobiorcy.

Wkład własny

Osoby fizyczne

Na mocy rekomendacji, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2014 roku, banki nie mogą udzielać kredytu na 100% wartości nieruchomości. W miarę upływu lat wymagany wkład własny będzie się powiększał i wynosił:

- w 2014 r. – minimum 5%
- w 2015 r. – minimum 10%
- w 2016 r. – minimum 15%
- od 2017 r. – minimum 20%.

Osoby prawne

Dla nich powyższa rekomendacja nie ma zastosowania. Co więcej, dzięki gwarancji de minimis, którą świadczy Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK), możliwe jest oficjalne uzyskanie kredytu hipotecznego na 100% wartości nieruchomości! O szczegółach najszybciej dowiesz się u swojego doradcy lub bezpośrednio w banku. Jeżeli nie chcesz skorzystać z wyżej wymienionej gwarancji, bank najprawdopodobniej zażąda od ciebie wkładu własnego na poziomie 10% (dla lokali mieszkalnych) lub 20% (dla pozostałych).

UWAGA! Zawsze są sposoby, aby powiększyć swój wkład własny bez korzystania z posiadanych środków pieniężnych. Więcej na ten temat przeczytasz w rozdziale „W 100% legalne sposoby na poradzenie sobie z wkładem własnym” (s. 160).

Z wkładem własnym czy bez?

Obecnie (2014 r.) wymagany wkład własny wynosi minimum 5%, ale żeby zakupić mieszkanie, potrzeba jeszcze dodatkowych pieniędzy (dot. ceny transakcyjnej):

- około 1% ceny transakcji na notariusza
- 2% ceny transakcji na podatek PCC (na rynku wtórnym)
- około 2% na prowizję bankową (od łącznej wysokości kredytu).

Łącznie z wkładem własnym będą to więc kwoty dodatkowe rzędu:

- około 8% (rynek pierwotny)
- około 10% (rynek wtórny).

Przypominam, że powyższe koszty możemy w całości odzyskać w formie kredytu, a więc zrobić tak, aby nasz realny wkład

własny w inwestycję był równy 0 zł. Dziś (2014 r.), gdy banki wymagają tylko 5% wkładu własnego, jest to możliwe. Jednak za rok, gdy wymagane będzie już 10%, odzyskać wszystkie powyższe koszty będzie trudniej. Dlatego uważam, że póki to możliwe, bierzmy kredyty na maksymalną kwotę, bo prędzej czy później będziemy zmuszeni wyłożyć pieniądze na wkład własny.

Kredyt hipoteczny to najtańszy pieniądź na rynku. Przeczytasz o tym w dalszej części książki w rozdziale „Zaciągam pożyczkę hipoteczną, a uzyskane pieniądze inwestuję w lokatę” (s. 198).

Ubezpieczenie Niskiego Wkładu Własnego (UNWW)

UNWW dotyczy każdej formy kredytu hipotecznego. Występuje za każdym razem w wypadku przekroczenia wysokości kredytu powyżej 80% wartości nieruchomości dla kredytów w PLN i 70% dla kredytów w walutach obcych. Inaczej zwane jest ubezpieczeniem brakującego wkładu własnego. Bank może udzielić kredytu na 80% wartości nieruchomości. Udziela oczywiście i na więcej, jednak pozostała kwota musi zostać ubezpieczona. Jak łatwo się domyślić, koszt ubezpieczenia pokrywa kredytobiorca. Są dwie formy rozliczania tego ubezpieczenia. Niestety, nie można wybrać sobie takiej formy, która nam odpowiada – co bank to inna polityka.

Pierwsza forma ubezpieczenia to jednorazowa opłata za z góry określony okres, w którym ubezpieczenie ma „chronić” bank. Druga pobierana jest jako opłata miesięczna, czyli po prostu podnosi marżę banku, a w konsekwencji ratę kredytu.

Skupmy się na pierwszej formie. Aby obliczyć wysokość składki, trzeba się posłużyć wzorem:

Wysokość jednorazowego UNWW	=	wysokość kapitału do spłaty powyżej 80% wartości nieruchomości	x	3,50%
-----------------------------------	---	--	---	-------

Wzór ten wzór stosowany jest w większości banków. Różnice mogą dotyczyć wysokości mnożnika (tu 3,5%). Przy zakupie nieruchomości za kredyt, gdzie cena transakcyjna wynosi 300 000 zł, a kredyt zaciągany jest na 30 lat, przy LTP 95%, składka ubezpieczenia UNWW wynosi około 1575 zł (płatna jednorazowo).

UWAGA! Uzyskana liczba równa jest składce ubezpieczenia, którą płacimy (w zależności od banku) raz na 3–4 lata! Co się dzieje po upływie tego okresu? Składka naliczana jest na nowo. Do jej wyliczenia ponownie służy cały pozostający do spłaty kapitał, który przewyższa poziom 80% wartości nieruchomości. Tym razem jest on oczywiście mniejszy niż przy pierwszej kalkulacji. Kolejna składka znowu dotyczy takiego okresu. Ubezpieczenie naliczane jest za każdym razem, gdy zadłużenie przewyższa 80% wartości nieruchomości. W praktyce oznacza to, że co kilka lat musimy przygotować się na znaczny wydatek. Ubezpieczenie UNWW, rozliczane na podstawie podwyższenia marży (zazwyczaj o około 0,25%), podwyższa ratę dla kredytu 300 000 zł, na 30 lat, o około 50 zł miesięcznie.

Która forma ubezpieczenia jest lepsza i dlaczego?

Uważam, że lepsze jest ubezpieczenie podwyższające marżę. Dzięki temu zabiegowi co miesiąc płacimy wyższą ratę, ale nie narażamy się na płacenie większej kwoty co pewien czas. W ten sposób nie zaskoczy nas nagły wydatek oraz łatwiej nam będzie zaplanować domowy budżet. Uważam, że jeżeli chcesz zaciągnąć kredyt z myślą o wynajmie nieruchomości, ta forma rozliczania się z ubezpieczenia jest najlepsza!

UWAGA! Kilka banków w ogóle nie oferuje tego ubezpieczenia, ale to tylko pozory. Ubezpieczenie jest tak „zaszyte”, że nie widać go na pierwszy rzut oka. Oficjalnie go nie ma, jednak wrzeczywistości jest i podnosi ogólny koszt kredytu. Kilka banków dopuszcza składkę ubezpieczenia płatną jednorazowo za cały okres kredytu.

Ubezpieczenie pomostowe

Dotyczy każdej formy kredytu hipotecznego. Obowiązuje w momencie, gdy bank wypłacił już kredyt, natomiast nie jest on jeszcze wpisany do księgi wieczystej. Dla banku jest to szczególnie ryzykowny moment. Pieniądze zostały wypłacone, a ostatecznego zabezpieczenia brak. W czasie trwania tego ubezpieczenia rata jest wyższa o około 100 zł na każde 100 000 zł kredytu. Czas oczekiwania na wpis do KW zależy od wielu czynników i wynosi od 1 dnia do 6 miesięcy. Okres ten może się wydłużyć, jeżeli kredyt wypłacany jest w transzach. Aby można było złożyć wniosek w wpis do KW, wszystkie transze muszą zostać wypłacone. Oprócz gruntów, każda nieruchomość musi zostać oddana do użytkowania.

Ubezpieczenia inne

- Ubezpieczenie nieruchomości – obowiązkowe, płatne raz na rok, w wysokości około 80 zł na każde 100 000 zł wartości nieruchomości. To ubezpieczenie chroni bank, nie ciebie!
- Na życie – w części banków jest obowiązkowe, ale w większości nie.

- Od utraty pracy – zawsze nieobowiązkowe, kompletnie bezsensowne ubezpieczenie! Nieważne, co jest zapisane w umowie, i tak nigdy nie spełnisz warunków do jego wypłaty! Zawsze załapiesz się na jakieś wykluczenia, a ubezpieczenie nie zostanie wypłacone. Jedynym sensownym powodem do zakupu tego ubezpieczenia jest powód czysto finansowy. Jeżeli z punktu widzenia kalkulatora finansowego zakup jest opłacalny (obniża łączny koszt kredytu), warto je wykupić, jeżeli nie, lepiej omijać je z daleka!
- Promesa banku – przydatna, jeżeli ktoś chce dostać z banku decyzję kredytową bez podpisywania umowy przedwstępnej. Koszt ten, jeżeli nazwiemy go promesą i poprosimy o niego w banku oficjalnie, wynosi około 500 zł. Samą decyzję kredytową można uzyskać o wiele prościej i do tego za darmo. Jak to zrobić, dowiesz się w dalszej części książki.

Prowizja za wcześniejszą częściową/całkowitą spłatę kredytu

Taka prowizja może kosztować do 5% i najczęściej jest płacona przez pierwsze 2–5 lat. Jest to opłata za wcześniejszą spłatę kredytu. W części banków możliwe jest nadpłacanie kredytu bez niej. W tych bankach, gdzie prowizja występuje, są pewne sposoby, aby ją obejść.

UWAGA! Nadpłacamy tylko kapitał! Nie nadpłacamy odsetek. Gdy chcesz nadpłacić kredyt, koniecznie musisz poinformować o tym bank, w innym wypadku przelane pieniądze będą „wisieć” nieoprocentowane i czekać na swoją kolej (ratę).

Wycena nieruchomości

To koszt od 0 (promocja w banku) do 500 zł, płatny przed lub po wydaniu decyzji kredytowej, jeżeli wycenę robi bank. Operat szacunkowy zrobiony przez niezależnego rzeczoznawcę majątkowego kosztuje w zależności od rzeczoznawcy:

- dla nieruchomości mieszkalnych – do 600 zł
- dla nieruchomości usługowych – do 1000 zł (nie mylić z biznesplanem)
- dla gruntów – do 1200 zł.

Więcej na temat wyceny nieruchomości przeczytasz w poświęconym im rozdziale (s. 44).

Rata równa czy malejąca?

Rata kredytowa zawsze składa się z kapitału, a więc tego, co pożyczylіśmy i, płacąc ratę – właśnie oddajemy, oraz odsetek. Różnica między ratą równą a malejącą polega na wysokości spłacanego kapitału. Jak wiadomo, odsetki naliczane są od kapitału pozostającego do spłaty. Bez względu na to, czy są to raty malejące, czy też równe, na początku spłacania kredytu płacimy w racie niemal identyczną ilość odsetek. Ponieważ w ratach malejących z założenia spłacamy więcej kapitału, końcowa suma zapłaconych odsetek jest mniejsza niż w wypadku rat równych. Rata malejąca na początku okresu kredytowania jest większa niż rata równa o około 10–30%.

UWAGA! Jeśli płacimy regularnie odsetki, w pewnym momencie rata malejąca zrówna się z ratą równą, a w kolejnym okresie będzie od niej mniejsza. Jak szybko się to stanie? To zależy od kilku elementów. Najważniejsze z nich to:

- oprocentowanie
- wysokość kredytu
- okres kredytowania.

Przykład:

Wysokość kredytu 300 000 zł, na 30 lat, oprocentowanie 4,5%,
kredyt w zł

Poniżej przedstawiam, jak to wygląda na liczbach:

Mies.	Zadłużenie*	Raty malejące			Raty stałe		
		Kapitał*	Odsetki*	Rata*	Kapitał*	Odsetki*	Rata*
1	300 000,00	833,33	1125,00	1958,33	395,06	1125,00	1520,06
2	299 166,67	833,33	1121,88	1955,21	396,54	1123,52	1520,06
3	298 333,33	833,33	1118,75	1952,08	398,02	1122,03	1520,06
4	297 500,00	833,33	1115,63	1948,96	399,52	1120,54	1520,06
5	296 666,67	833,33	1112,50	1945,83	401,02	1119,04	1520,06
6	295 833,33	833,33	1109,38	1942,71	402,52	1117,54	1520,06
7	295 000,00	833,33	1106,25	1939,58	404,03	1116,03	1520,06
8	294 166,67	833,33	1103,13	1936,46	405,54	1114,51	1520,06
9	293 333,33	833,33	1100,00	1933,33	407,06	1112,99	1520,06
10	292 500,00	833,33	1096,88	1930,21	408,59	1111,47	1520,06
11	291 666,67	833,33	1093,75	1927,08	410,12	1109,93	1520,06
12	290 833,33	833,33	1090,63	1923,96	411,66	1108,39	1520,06
...							
140	184 166,67	833,33	690,62	1523,96	664,68	855,38	1520,06
141	183 333,33	833,33	687,50	1520,83	667,17	852,89	1520,06
142	182 500,00	833,33	684,37	1517,71	669,67	850,38	1520,06
143	181 666,67	833,33	681,25	1514,58	672,18	847,87	1520,06
144	180 833,33	833,33	678,12	1511,46	674,70	845,35	1520,06
145	180 000,00	833,33	675,00	1508,33	677,23	842,82	1520,06
146	179 166,67	833,33	671,87	1505,21	679,77	840,28	1520,06
147	178 333,33	833,33	668,75	1502,08	682,32	837,73	1520,06
148	177 500,00	833,33	665,62	1498,96	684,88	835,17	1520,06
149	176 666,67	833,33	662,50	1495,83	687,45	832,61	1520,06
150	175 833,33	833,33	659,37	1492,71	690,03	830,03	1520,06
151	175 000,00	833,33	656,25	1489,58	692,62	827,44	1520,06
152	174 166,67	833,33	653,12	1486,46	695,21	824,84	1520,06
...							
348	10 833,33	833,33	40,62	873,96	1447,86	72,19	1520,06
349	10 000,00	833,33	37,50	870,83	1453,29	66,76	1520,06
350	9 166,67	833,33	34,37	867,71	1458,74	61,31	1520,06
351	8333,33	833,33	31,25	864,58	1464,21	55,84	1520,06
352	7500,00	833,33	28,12	861,46	1469,70	50,35	1520,06
353	6666,67	833,33	25,00	858,33	1475,21	44,84	1520,06
354	5833,33	833,33	21,87	855,21	1480,75	39,31	1520,06
355	5000,00	833,33	18,75	852,08	1486,30	33,76	1520,06
356	4166,67	833,33	15,62	848,96	1491,87	28,18	1520,06
357	3333,33	833,33	12,50	845,83	1497,47	22,59	1520,06
358	2500,00	833,33	9,37	842,71	1503,08	16,97	1520,06
359	1666,67	833,33	6,25	839,58	1508,72	11,34	1520,06
360	833,33	833,33	3,12	836,46	1514,38	5,68	1520,06
SUMA	-	300 000,00	203 062,50	503 062,50	300 000,00	247 220,13	547 220,13

*Wszystkie wartości w zł

Tabela nr 3 Kredyt na 30 lat. Porównanie rat równych i malejących

- Kredyt w zł z oprocentowaniem 4,5% w skali roku
- Kwota zaciągniętego kredytu: 300 000 zł
- Okres kredytowania: 30 lat

Raty na początku okresu kredytowania:

- Rata równa: 1520,06 zł
- Rata malejąca: 1985,33 zł

Raty po 141 miesiącach spłacania kredytu

- Rata równa: 1520,06 zł
- Rata malejąca: 1520,83 zł

W tym przykładzie rata malejąca zrówna się z ratą równą w 141. miesiącu spłacania kredytu, a więc po prawie 12 latach od momentu jego wypłacenia.

Przejdźmy więc do odpowiedzi na pytanie: rata równa czy malejąca?

Spójrz, **przy ratach malejących** przez prawie 12 lat od momentu wypłaty kredytu płacisz wyższą ratę. Z początku wyższą o ponad 400 zł. W zasadzie dopiero po 12 latach zaczniesz czuć korzyści płynące z wyboru raty malejącej. W podanym przykładzie różnica w wartości odsetek po 30 latach płacenia rat wyniesie aż 44 000 zł na korzyść spłaty w ratach malejących, jednak nie odzyskasz tych pieniędzy w postaci przelewu na konto po zakończeniu płacenia kredytu. Oszczędności będą się generowały co miesiąc w wysokości praktycznie nieodczuwalnej.

Teraz odpowiedz sobie na pytanie, czy wolisz co miesiąc oszczędzać kwotę, której nie poczujesz, czy raczej mieć przez najbliższe 11 lat niższą ratę? Czy jeśli kupisz nieruchomość, to masz zamiar mieszkać w niej do końca życia? Czy jeże-

li będziesz się przeprowadzał, pozbędziesz się obecnej nieruchomości, a tym samym kredytu? Jeżeli zrobisz to przed 11. rokiem spłacania kredytu, cały czas będziesz spłacać wyższą ratę! Zauważ, że w ogóle nie wspomniałem o inflacji. Przecież te 44 000 zł za 30 lat będą o wiele mniej warte... Zastanów się nad tym.

Jeżeli kupujesz nieruchomość na wynajem, najczęściej robisz to, aby mieć co miesiąc możliwie jak największy cashflow (ang. przepływ gotówki). Rata malejąca spowoduje, że będzie niższy niż mógłby być przy ratach równych.

Przejdźmy teraz **do raty równej**, zwanej również ratą stałą. Nic bardziej mylnego! Na jej wysokość ma wpływ oprocentowanie, na które wpływa z kolei stopa procentowa. Gdy stopa procentowa się zmienia, a zmienia się praktycznie przez cały czas, rata również ulegnie zmianie. Tym samym rata stała nie będzie ratą stałą. Jej wysokość będzie się zmieniać na przestrzeni lat bardzo często. Pamiętaj jednak, że zmienna stopa procentowa również wpływa na ratę malejącą. A więc, wartość stopy procentowej ma wpływ na każdą ratę, nie tylko równą.

Istnieje pewien wyjątek od tej reguły. Niektóre banki mają w swojej ofercie kredyty ze stałym oprocentowaniem. Wtedy rata faktycznie będzie stała, ponieważ wszystkie składowe oprocentowania są stałe i niezmiennie przez cały okres kredytowania. Ostrzegam jednak przed takimi rozwiązaniami. Oprocentowanie jest może i stałe, ale też wyższe niż oprocentowanie zmienne w dniu zawarcia umowy kredytowej. Jeżeli boisz się wahań rat, to rozwiązanie może cię uspokoić. Ale prawda jest taka, że ktoś, kto chce skorzystać z raty stałej, chce również zaoszczędzić. Choć nie wiemy, co będzie się działo w przyszłości, historia pokazuje, że ten, kto zdecydował się na oprocentowanie stałe, stracił, płacąc większe odsetki.

W 100% legalne sposoby na poradzenie sobie z wkładem własnym

Początek 2014 roku przyniósł wymóg wpłacenia wkładu własnego w wysokości 5% wartości nieruchomości. Co to oznacza?

Przykład:

- Kwota zakupu nieruchomości: 250 000 zł – jest to cena, za jaką zbywca chce nam sprzedać nieruchomość.
- Kwota na remont/wykończenie 50 000 zł.

Według najnowszej rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego, jeżeli chcemy kupić nieruchomość na kredyt, to minimalny wymagany wkład własny na powyższą inwestycję wynosi 5%, a więc w tym wypadku 15 000 zł (od sumy 300 000 zł). Tak, od kwoty na remont również wymagany jest wkład własny. Sposobów na poradzenie sobie z wymaganym wkładem własnym jest mnóstwo, ja opiszę trzy z nich. Można je ze sobą łączyć, uzyskując nawet 10% i więcej wkładu własnego.

Zadatek

Jeśli z umowy przedwstępnej wynika, że zbywca dostał gotówką bezzwrotny zadatek, wówczas bank ma dowód, że wkład własny został wniesiony. A więc bez problemu powinien udzielić nam kredytu na pozostałą wartość.

Wracając do powyższego przykładu, w wariantcie gdy będziemy chcieli remont wykonać za własne pieniądze, powinniśmy w umowie przedwstępnej mieć wpisaną kwotę transakcyjną równą, bądź większą niż 263 000 zł ($263\,000\text{ zł} - 5\% = \sim 250\,000\text{ zł}$), i zadatek 13 000 zł.

Co jeżeli chcemy jednak pieniądze na remont? Będziemy się starać o kredyt na minimum 315 800 zł, z czego:

- cena transakcyjna to 265 800 zł, w tym zadatek 15 800 zł,
- remont 50 000 zł.

Wkład własny to 5% od 315 800 zł, a więc ~15 800 zł, a zatem dostaniemy kredyt w wysokości ~300 000 zł.

Myślę, że wiesz już jak odzyskać w kredycie inne koszty około-transakcyjne, tj. notariusza, podatek PCC itp.

Wady

Im większa cena transakcyjna, tym większy podatek PCC, taksa notarialna. Ponadto znalezienie zbywcy, który się na to zgodzi, może okazać się trudne.

Wysoka wartość rynkowa nieruchomości wynikająca z operatu szacunkowego

Oczywiście chodzi o stworzenie operatu szacunkowego, w którym wartość rynkowa nieruchomości, aktualna bądź przyszła (po remoncie), będzie większa od ceny transakcyjnej o minimum 5%. Nie ma w tym nic nieuczciwego. W końcu z założenia kupujemy nieruchomość poniżej ceny transakcyjnej. Obróćmy to na swoją korzyść. Więcej na ten temat w rozdziale „Metody szacowania wartości nieruchomości” (s. 44).

Wady

Jeżeli chcemy otrzymać kredyt na remont/wykończenie nieruchomości, bank może zażądać, aby różnica między ceną transakcyjną a przyszłą wartością po remoncie została uwzględniona w całości w kosztorysie remontowym.

Podwyższenie kosztorysu remontowego

Pieniądze na remont uzyskamy z kredytu. Jeżeli chcemy dostać 300 000 zł, powinniśmy starać się o 315 800 zł, to już ustaliliśmy. W tym wypadku podwyższymy nie cenę transakcyjną, a kosztorys remontowy/wykończeniowy.

Jeżeli chcemy dostać 50 000 zł na remont, we wnioskach kredytowych powinniśmy wpisać 65 800 zł. Po spełnieniu wszystkich warunków koniecznych do otrzymania kredytu, pieniądze zostaną przebrane w następujących proporcjach:

- a) na konto zbywcy wpłynie 237 500 zł z kredytu oraz 12 500 zł z kieszeni kredytobiorcy-inwestora (jako wkład własny 5%);
- b) Na konto kredytobiorcy/inwestora idzie 62 510 zł z kredytu $[65\,800 - (315\,800 \times 5\% - 12\,500) = 62\,510]$.

W sumie łączna wysokość kredytu wyniesie 300 010 zł, a więc LTC wyniesie około 100%.

Wady

Trzeba zrobić remont i się z niego rozliczyć, a więc mieć gotówkę na wkład własny, którą odzyskamy w czasie remontu.

UWAGA! Na mojej stronie internetowej znajdziesz kalkulator, który wskaże, jak poradzić sobie z wymaganym wkładem własnym za pomocą kosztorysu remontowego.

Który z powyższych modeli wybrać?

Na to pytanie nie ma jednoznacznej odpowiedzi. To zależy od ciebie oraz od konkretnej nieruchomości. Może się zdarzyć, że w danej nieruchomości przeprowadzany był niedawno generalny remont, a cena transakcyjna jest niemal taka sama jak wartość rynkowa. W takim wypadku w zasadzie pozostaje nam

rozmowa ze zbywcą o zadatku. Kiedy indziej możemy chcieć kupić doszczętną ruinę, dzięki czemu, opierając się o wartość rynkową oraz zaciągając kredyt na remont, możemy łatwo odzyskać wszystkie koszty.

PROCES ZAKUPU/BUDOWY NIERUCHOMOŚCI ZA KREDYT HIPOTECZNY KROK PO KROKU

Proces ten możemy podzielić na kilka typów, w zależności od stanu zaawansowania budowy nieruchomości. Zakupu można dokonać na rynku pierwotnym (nieruchomość w budowie lub dopiero co wybudowana) i na rynku wtórnym.

Zanim popędzisz do banków w celu złożenia wniosków kredytowych, dowiedz się, jaką masz zdolność kredytową. Tylko nieliczni mogą sobie pozwolić na stwierdzenie, że na pewno ją mają. Zanim zaczniesz realizować plan zakupu nieruchomości, musisz ją znać. To działa tak jak wspinaczka na górski szczyt. Dotarcie tam jest możliwe i może być proste. Jednak aby tak się stało, trzeba się przygotować, sprawdzić pogodę (zdolność kredytową), wybrać trasę (upatrzeć sobie nieruchomość), a następnie wejść na szczyt (kupić ją).

Jakie banki są najlepsze? Gdzie złożyć wnioski? Aby poznać odpowiedzi na te pytania, powinieneś wiedzieć, czego tak naprawdę oczekujesz od banku i od kredytu. Najprostszy sposób to usiąść z kartką papieru i zapisać na niej cechy wymarzonej oferty kredytowej. Na podstawie tej listy doradca kredytowy pomoże ci dobrać najlepszą ofertę bankową, na którą jednocześnie będziesz cię stać. Jak wiesz, proces zakupu nieruchomości, bez względu na jej typ, w znacznej części przebiega identycznie. Dlatego jeżeli któraś część tego procesu się powtórzy, nie będę jej ponownie opisywał, a jedynie powtórzę samą nazwę czynności.

Do ilu banków złożyć wnioski?

Wyznaję zasadę, aby składać wniosek o kredyt hipoteczny do więcej niż jednego banku. Uważam również, że idealnym posunięciem jest złożenie wniosków równocześnie w trzech bankach, oczywiście o ile jest to możliwe. Jeżeli nasze wymagania są mocno wyśrubowane, może się okazać, że na przykład tylko jeden bank jest w stanie je spełnić. Jeśli tworzysz listę, wybierz banki, które się różnią. Proponuję, abyś przy wyborze banków, skorzystał z poniższych kryteriów:

- Bank 1. powinien być bankiem, w którym możliwie najszybciej uzyskamy decyzję kredytową. Nie musi być najtańszy (a jeżeli jest, tym lepiej), tylko najszybszy, a zarazem najpewniejszy! Ma posłużyć jako bank na zabezpieczenie. Jeśli szybko uzyskamy decyzję pozytywną, będziemy mogli spać spokojnie i czekać na decyzje z pozostałych banków.
- Banki 2. i 3. są to banki, które możliwie najlepiej spełniają nasze kryteria wyboru. Zatem, używając innych słów, są dla nas najlepsze.

Kompletowanie dokumentów do wniosków o kredyt

Kompletowanie dokumentów zazwyczaj trwa do tygodnia, jednak w wypadku uzyskiwania dochodu z kilku źródeł może zając więcej czasu. Od doradcy otrzymasz wsparcie, jednak to do ciebie należy ich zebranie. Wszystko to, co jest na drukach bankowych, a więc wnioski, zaświadczenia, oświadczenia są potrzebne w oryginale. Te dokumenty dostaniesz do wypełnienia od doradcy. Cała reszta może być kopiami. Doradca, po obejrzeniu oryginału, podbija na kopii pieczętkę „za zgodność z oryginałem” i to wystarczy do uzyskania kredytu.

Na tym etapie najlepiej jest zrobić wycenę nieruchomości samemu. Pamiętaj, że rzeczoznawca majątkowy, którego wybierzesz, musi być na liście rzeczoznawców akceptowanych przez wybrane przez ciebie banki. Możesz go o to spytać albo poprosić o taką listę swojego doradcę kredytowego. Jeżeli chcesz robić remont lub wykończenie nieruchomości, będziesz musiał powiedzieć rzeczoznawcy, ile pieniędzy chcesz na to przeznaczyć i jaki mniej więcej zakres prac planujesz. Jest to potrzebne do tego, aby zrobić operat szacunkowy na wartość nieruchomości po remoncie lub wykończeniu.

Krok po kroku: jak wygląda proces zakupu nieruchomości za kredyt hipoteczny

Zakup nieruchomości z rynku pierwotnego

1. Sprawdź swoją zdolność kredytową.
2. Wybierz nieruchomość.
3. Wybierz najlepsze oferty kredytowe.
4. Podpisz umowę przedwstępną (w formie aktu notarialnego) na zakup nieruchomości.
5. Skompletuj dokumenty potrzebne do złożenia wniosków kredytowych.
6. Złóż wnioski kredytowe.
7. Poczekaj na decyzje.
8. Wybierz bank, w którym kredyt ma zostać wypłacony.
9. Podpisz umowę kredytową.
10. Uruchom kredyt. W zależności od dewelopera, może to być wypłata jednorazowa lub w transzach.

11. Rozpocznij wykańczanie nieruchomości. Zazwyczaj jest to możliwe jeszcze przed oddaniem nieruchomości do użytkowania.
12. Po oddaniu do użytkowania deweloper ustali termin podpisania aktu notarialnego. Podpisz go.
13. Ustanów hipotekę na rzecz banku; zrobisz to od u notariusza lub bezpośrednio w sądzie.
14. Ubezpiecz mieszkanie od ognia i innych zdarzeń losowych oraz opłać podatek PCC3 za ustanowienie hipoteki.
15. Po ustanowieniu hipoteki przez sąd zgłoś się do banku w celu obniżenia oprocentowania kredytu poprzez usunięcie ubezpieczenia pomostowego.

Budowa nieruchomości

1. Wejdz w posiadanie działki budowlanej.
2. Uzyskaj prawomocne pozwolenie na budowę.
3. Wybierz najlepsze oferty kredytowe.
4. Skompletuj dokumenty potrzebne do złożenia wniosków kredytowych.
5. Złóż wnioski kredytowe.
6. Poczekaj na decyzje.
7. Wybierz bank, w którym kredyt ma zostać wypłacony.
8. Podpisz umowę kredytową.
9. Uruchom kredyt. Bank będzie wypłacał go w transzach.
10. Ustanów hipotekę na rzecz banku; zrobisz to u notariusza lub bezpośrednio w sądzie.
11. Ubezpiecz mieszkanie od ognia i innych zdarzeń losowych oraz opłać podatek PCC3 za ustanowienie hipoteki.
12. Po ustanowieniu hipoteki przez sąd zgłoś się do banku w celu obniżenia oprocentowania kredytu poprzez usunięcie ubezpieczenia pomostowego.

Nieruchomość z rynku wtórnego

1. Sprawdź swoją zdolność kredytową.
2. Wybierz nieruchomość.
3. Wybierz najlepsze oferty kredytowe.
4. Podpisz umowę przedwstępną na zakup nieruchomości.
5. Skompletuj dokumenty potrzebne do złożenia wniosków kredytowych.
6. Złóż wnioski kredytowe.
7. Poczekaj na decyzje.
8. Wybierz bank, w którym kredyt ma zostać wypłacony.
9. Podpisz umowę kredytową.
10. Podpiszcie wraz ze zbywcą nieruchomości ostateczny akt notarialny u notariusza.
11. Ustanów hipotekę na rzecz banku; zrobisz to u notariusza lub bezpośrednio w sądzie.
12. Ubezpiecz mieszkanie od ognia i innych zdarzeń losowych oraz opłać podatek PCC 3 za ustanowienie hipoteki.
13. Wypłać kredyt.
14. Po ustanowieniu hipoteki przez sąd zgłoś się do banku w celu obniżenia oprocentowania kredytu poprzez usunięcie ubezpieczenia pomostowego.

CO MOŻESZ ZYSKAĆ, JEŚLI SAM UDASZ SIĘ DO BANKU?

Do napisania tego rozdziału zainspirowali mnie uczestnicy zjazdów inwestorów w nieruchomości. Z tym dylematem bardzo często stykają się również osoby, które chcą kupić na kredyt nieruchomość dla siebie. Co można zyskać, jeśli postaramy się

o kredyt sami, bez angażowania specjalisty? Pytania wymienione poniżej powtarzały się często, dlatego postanowiłem zebrać je i na wszystkie odpowiedzieć.

Czy oferta w banku to ta sama oferta, którą dostanę u pośrednika, doradcy kredytowego?

Odpowiedzi są dwie. TAK, ponieważ my, doradcy kredytowi, oferujemy to samo co bank. NIE, ponieważ u nas nie będziesz zmuszany dokupić żadnych dodatkowych niepotrzebnych rozwiązań finansowych, takich jak programy regularnego oszczędzania, ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia od utraty pracy, prowizje od wypłaty (bywa i tak), karty kredytowe, a nawet obowiązek przelewania wynagrodzenia na konto, czy też, co wcale nie jest takie oczywiste, samo konto w banku. Chyba że tego właśnie chcesz. Brak tych dodatkowych usług oznacza najczęściej dla inwestora lepszy cashflow co miesiąc, a dla osoby kupującej mieszkanie dla siebie – dużo mniejszy koszt kredytu. Co bardzo ważne, wnioski złożone osobiście w oddziale banku najczęściej trafiają do centrali, która w większości wypadków znajduje się w Warszawie (poza nielicznymi przypadkami), czy więc wniosek złożony jest w Trójmieście lub Rzeszowie, tak czy inaczej najczęściej trafi do Warszawy.

Na czym zarabia doradca kredytowy?

Nasze wynagrodzenie pochodzi z banku. Z punktu widzenia osoby zaciągającej kredyt koszt będzie identyczny, jak wtedy,

gdy sama pójdzie do banku. W praktyce jest jednak niższy (patrz punkt nr 1). Bank płaci nam, ponieważ przyprowadzamy zdecydowanego klienta. Zamiast wydawać pieniądze na reklamę czy wypłatę dla swojego pracownika w placówce, płaci nam, pośrednikom.

Tu zatrzymam się na moment. Może zdarzyć się tak, że ze względu na niską kwotę kredytu (najczęściej około 100 000 zł lub mniej), doradca dostanie tak niskie wynagrodzenie, że nie będzie chciał podjąć się współpracy. W takich wypadkach proponuję samemu wyjść z inicjatywą dodatkowego wynagrodzenia. Tobie jako klientowi i tak się to zwróci, gdyż dostaniesz lepszą ofertę, a doradca będzie czuł, że musi dać z siebie wszystko, w końcu klient płaci, klient wymaga.

Wolę sam iść do banków

To wolny rynek. Jeśli chcesz ubiegać się o kredyt, warto wystać wnioski nie do jednego, a co najmniej do dwóch–trzech banków. Oczywiście do tych najlepszych. Zanim jednak będziesz wiedział, gdzie je wystać, musisz zbadać rynek, aby mieć pewność, że dane konkretne oferty są faktycznie idealnie dobrane do twoich oczekiwań i możliwości.

A teraz coś, co jest bardzo ważne – czas. Jeśli sam składasz trzy wnioski, musisz udać się osobiście do trzech banków, trzy razy wypełnić wniosek kredytowy, do każdego z osobna dostarczyć komplet dokumentów. A jeżeli trzeba uzupełnić braki we wnioskach? Znowu idziesz osobiście do trzech banków. A czas to pieniądz!

Skąd mam pewność, że oferta, którą dał mi doradca kredytowy, jest dla mnie najlepsza?

Po pierwsze, warto mieć zaufanie do doradcy lub do osoby polecającej jego usługi. Zawsze jednak radzę, by samemu sprawdzić, co w danej sytuacji może być dla ciebie najlepsze.

OK, miało być o tym, co zyskasz, jeśli pójdziesz sam do banku. Myślę, że masz już na ten temat własne zdanie. Wybór należy do ciebie.

PRZYKŁADOWE SCENARIUSZE ZWIĄZANE Z NIERUCHOMOŚCIAMI I KREDYTAMI HIPOTECZNYMI

Kupuję własne mieszkanie

Kupowanie mieszkania dla siebie, by zaspokoić swoje potrzeby mieszkaniowe, jest bardzo ważnym wydarzeniem w życiu większości ludzi. Trudno wtedy o logiczne myślenie. Do głosu dochodzą emocje, a te, niestety, najczęściej nie są dobrym doradcą.

Chciałbym, abyś zwrócił uwagę na następujące szczegóły takiej inwestycji i odpowiedział sobie na pytania:

- Czy aby na pewno będziesz w tej nieruchomości mieszkać do końca życia?
- Jak wygląda bliższe i dalsze otoczenie nieruchomości:
 - sklepy
 - szkoły, przedszkola
 - bliskość dróg wyjazdowych z miasta
 - bliskość parków, zieleni
 - komunikacja miejska.

- Czy w pobliżu nie jest planowana budowa dużej drogi czy też innych elementów infrastruktury? To może podwyższyć albo obniżyć wartość nieruchomości.
- Jaki jest sposób budowy nieruchomości (np. wielka płyta)?
- Jaki jest obecny stan budynku? Kiedy planowany jest ewentualny remont?
- Jaka jest wysokość miesięcznego czynszu? Może się okazać, że osiedle obok ma czynsz o połowę mniejszy.
- Czy wiesz, jaka jest kondycja finansowa dewelopera, który buduje twoją nieruchomość? Czy wybudował już podobne nieruchomości, czy może to jego pierwsze przedsięwzięcie?
- Jaki jest stan zaawansowania budowy?
- Czy osiedle jest strzeżone?
- Czy w nieruchomości jest miejsce postojowe garaż, a może nie ma go w ogóle?

Wymienione wyżej czynniki mogą pomóc ci w negocjowaniu ceny zakupu oraz przy ewentualnej odsprzedaży nieruchomości. Choć dziś to kupujący jest Sprite'em, a sprzedający – pragnieniem, to nie wiemy, co będzie się działo, gdy będziesz chciał sprzedać swoją nieruchomość. Dlatego, jeżeli to możliwe, warto już teraz o tym pomyśleć.

Zwróć uwagę, czy kupowana przez ciebie nieruchomość będzie się nadawać na wynajem. Może się okazać, że bardziej opłacalne będzie jej wynajęcie niż sprzedaż.

Ze względu na to, że każdy, kto kupuje swoją wymarzoną nieruchomość, kieruje się innymi pobudkami, nie mam dla ciebie innych rad. Cała reszta procesu zakupu niczym nie różni się od innych tego typu transakcji.

Remont lub wykończenie nieruchomości za pieniądze z kredytu

Zapewne nieraz zastanawiałeś się, w jaki sposób bank rozliczy cię z kredytu na remont i wykończenie nieruchomości. Zanim do tego dojdziemy, wyjaśnię, w jaki sposób banki postrzegają remont. Wszystkie poniższe rady sprawdzą się zarówno w wypadku rynku wtórnego (remont), jak i rynku pierwotnego (wykończenie), a także gdy chcesz dopiero kupić nieruchomość na kredyt i od razu przeprowadzić remont, również za pieniądze z banku.

Przykład

- Posiadasz nieruchomość, którą kupiłeś niedawno za 250 000 zł, taka również jest jej wartość rynkowa.
- Chcesz dostać od banku 50 000 zł kredytu na remont. Pytanie brzmi: Czy biorąc kredyt na remont, przekraczasz 100% wartości nieruchomości? Skoro dotarłeś do tego momentu książki, już wiesz, że bank może zabezpieczyć się na przyszłej wartości nieruchomości (po remoncie). Zatem 100% wartości nieruchomości to w tym wypadku suma 300 000 zł. Pamiętaj również, że kwota włożona w remont zazwyczaj nie podnosi wartości nieruchomości w stosunku 1:1. W powyższym przykładzie 50 000 zł włożone w remont może podnieść wartość rynkową nieruchomości nie o 50 000, a na przykład o 70 000 zł. Oczywiście aby tak się stało, musi być spełnionych wiele kryteriów, ale przecież często się zdarza, że z założenia chcemy kupić mieszkanie poniżej ceny rynkowej...

Jeśli starasz się o kredyt na remont, musisz stworzyć kosztorys remontowy. Pomoże ci w tym osoba z twojej „ekipy remonto-

wej" lub doświadczony doradca kredytowy. Do każdego banku trzeba złożyć osobny kosztorys, najczęściej, choć nie zawsze, na druku bankowym. Warto, abyś przed spotkaniem z doradcą sam sporządził listę obejmującą zakres prac remontowych. Na podstawie kosztorysu bank podejmie decyzję, czy wypłaci ci pieniądze.

Co wpisać na taką listę? Uważam, że im mniej szczegółów, tym lepiej. Oczywiście jeżeli chcesz wypisać wszystko, co będzie remontowane, droga wolna. Na pewno ułatwi to uzyskanie kredytu. Jeżeli natomiast jesteś inwestorem i chcesz przez remont odzyskać część kosztów (np. koszt notariusza, PCC itd.), wtedy mniej szczegółów ułatwi ci rozliczenie się z remontu. W kosztorysie ustalasz czas, w którym remont musi zostać przeprowadzony do końca. Może to być maksymalnie 12 miesięcy, jednak zazwyczaj banki godzą się na 6–7 miesięcy od momentu wypłaty ostatniej transzy na remont.

Skoro doszliśmy do rozliczenia remontu, zapoznajmy się z tym zagadnieniem bliżej. Proces rozliczenia jest dość prosty. Jeśli starasz się o kredyt, oprócz wniosku kredytowego i kosztorysu remontowego dostarczasz do banku operat szacunkowy lub zlecasz bankowi przygotowanie wyceny nieruchomości. Robi się to głównie po to, aby bank wiedział, w jakim stanie jest nieruchomość przed remontem. Po spełnieniu wszystkich warunków pieniądze zostają wypłacone. Remontujesz mieszkanie. Następnie bank rozlicza cię z remontu. Są cztery preferowane przez banki sposoby rozliczania:

1. Bank wysyła na twój koszt (około 200 zł) swojego pracownika, aby sprawdził, w jakim stanie znajduje się obecnie nieruchomość. Ta osoba sprawdza, czy wszystkie elementy zapisane w kosztorysie remontowym zostały faktycznie wykonane. Nie rozliczają cię z faktur, a więc nie musisz ich w ogóle posiadać. Ten sposób daje możliwość uzyskania

cashbacku (cash back, ang. zwrot pieniędzy). Jak pisać, im mniej szczegółów, tym lepiej. Zamiast szczegółowo opisywać zakres prac remontowych na przykład w kuchni, wystarczy stwierdzenie „generalny remont kuchni”. Można wpisać w kosztorysie, że wymieniamy czworo drzwi i potrzebujemy na to 4000 zł. Osoba weryfikująca zakres wykonanych prac patrzy, czy te faktycznie zostały wykonane. Ponieważ nie żąda faktur potwierdzających koszt zakupu, nie dowie się, ile drzwi rzeczywiście kosztowały.

2. Część banków żąda dodatkowo faktur. Na szczęście nie na całość, zazwyczaj na 50% kosztów. To rozwiązanie nie jest zbyt dobre dla inwestorów; jest neutralne dla tych, którzy chcą wziąć kredyt tylko na remont, a nie po to, aby odzyskać część poniesionych kosztów.
3. Zdjęcia po remoncie: wyobraź sobie, że kilka banków w Polsce rozliczy cię z remontu wyłącznie na podstawie zdjęć! Zdjęcia muszą przedstawiać każde z pomieszczeń. Wykonujesz dużą ilość zdjęć, po kilka na każde pomieszczenie. Nie staraj się czegoś ukrywać. Nie ma to sensu, ponieważ bank, widząc, że coś nie zostało pokazane, zażąda zdjęć właśnie tej części. Mimo to jest to jeden z najlepszych sposobów na rozliczenie z remontu. Wygładzenie ścian może kosztować 15 000 zł. Czy na zdjęciach będzie widać, jak bardzo ściany są gładkie?
4. 📄 Oświadczenie kredytobiorcy o przeprowadzonym remoncie zgodnie z harmonogramem. Jest w Polsce jeden bank, który rozliczy cię z remontu wyłącznie na podstawie twojego oświadczenia! Żadnych wizyt z banku, żadnych faktur, żadnych zdjęć: tylko twoje oświadczenie! Aby uzyskać taki kredyt, trzeba tak sporządzić kosztorys remontowy, aby kredyt został wypłacony w jednej tran-

szy. Maksymalna kwota transzy to 100 000 zł. Ponieważ jednak może się to szybko zmienić¹, radzę wcześniej zapoznać się ze szczegółami tej oferty. W tym wypadku zdecydowanie warto zrobić możliwie szczegółowy kosztorys. Osobiście pojechałem kiedyś z kartką i ołówkiem do dużego sklepu z artykułami budowlanymi, spisałem dokładnie nazwy potrzebnych przedmiotów, marki i ceny. Na tej podstawie sporządziłem bardzo szczegółowy kosztorys remontowy. Łącznie liczył kilka stron A4. Bank, widząc, na co kredytobiorca chce przeznaczyć pieniądze, zgodził się wypłacić ponad 70 000 zł. Mój klient rozliczył się z remontu za pomocą oświadczenia. Ten sposób naprawdę działa.

UWAGA! Starając się o kredyt na remont/wykończenie, koniecznie musisz wiedzieć, że banki bardzo niechętnie kredytują rzeczy niebędące elementami stałej zabudowy nieruchomości. Mam na myśli wszelkiego rodzaju meble, sprzęt AGD itd. Nawet szafy wnękowe (np. typu komandor) są bardzo niechętnie kredytowane. Dlatego jeżeli chcesz dostać kredyt na te rzeczy, zrób to mądrze.

Gdzie jest górna granica, jaką bank zaakceptuje? Gdy masz już nieruchomość wolną od kredytu i chcesz uzyskać środki na remont czy wykończenie, w zasadzie dostaniesz tyle pieniędzy, ile sobie zażyczysz. Nawet 95% wartości nieruchomości. Inaczej ma się sprawa, gdy chcesz za jednym zamachem kupić mieszkanie i przeprowadzić remont lub wykończyć je na kredyt. Tu ważna jest wysokość kredytu przypadająca na 1 m² nieruchomości. Bardzo dużo zależy od stanu, w jakim znajduje się ona obecnie. Na rynku wtórnym im większa ruina, tym więcej pieniędzy można uzyskać na remont. Jeżeli kupiłeś mieszkanie świe-

¹ Stan prawny na koniec 2014 roku.

żo po remoncie, sprawa będzie trudniejsza. Niemniej zawsze możesz powiedzieć, że styl pozostawiony przez poprzedniego właściciela, nie pasuje ci i chcesz wszystko zrobić po swojemu. Można i tak. Pamiętaj tylko o tym, że cena nieruchomości po remoncie i wykończeniu nie może być wyższa od cen transakcyjnych (najczęściej) lub rynkowych (bardzo rzadko) nieruchomości znajdujących się w pobliżu tej remontowanej. Banki mają swoje „widetki” wartości nieruchomości. Będzie zdecydowanie łatwiej, jeżeli kupiłeś nieruchomość poniżej wartości rynkowej. W takim wypadku warto znaleźć banki, które akceptują wspomnianą wartość rynkową. Odpowiadając na postawione wyżej pytanie,  górną granicą, jaką banki zazwyczaj akceptują na wykończenie lub remont nieruchomości, jest 1500 zł za m kwadratowy. I nie jest to kwota przypadkowa. Jest to na tyle dużo, aby spokojnie zrobić remont oraz uzyskać wolną gotówkę. 1500 zł za metr kwadratowy nie oznacza standardu podwyższonego, a więc stosunkowo łatwo rozliczyć się z tej gotówki. Owszem, możesz starać się o kwotę większą, powiedzmy, 2000 zł za m². Pamiętaj jednak, że im większa kwota, tym trudniej się z niej rozliczyć². Tu znowu w grę wchodzi przyszła wartość nieruchomości w stosunku do innych nieruchomości w okolicy. Nie może być od nich wyższa, a jedynie się z nimi równać.

² Przez rozliczenie się rozumiemy udowodnienie, że wykorzystaliśmy otrzymane środki na realizację celu, na który zostały pozyskane.

Poniżej przedstawiam przykładowe kosztorysy remontowe.

Zakres prac	Kwota kredytu
Położenie płyt gipsowych w dużym i małym pokoju	5000,00 zł
Trzykrotne malowanie wszystkich pomieszczeń	3000,00 zł
Wymiana okien	7000,00 zł
Usunięcie starych drzwi (zewnątrznych i wewnętrznych) wraz z ościeżnicami, montaż nowych drzwi z ościeżnicami, zamki, klamki, materiały montażowe	4000,00 zł
Łazienka/WC: gruntowny remont, zerwanie i położenie nowych płytek ceramicznych oraz glazury, wymiana baterii, kompaktu WC i wanny	25 000,00 zł
Kuchnia: gruntowny remont, zerwanie i położenie nowych płytek ceramicznych oraz glazury, wymiana baterii i zabudowy kuchennej, instalacja wodno-kanalizacyjna dla pralki – robocizna oraz materiały (rury, uszczelki, uchwyty itp.)	25 000,00 zł
Wymiana kaloryferów (wszystkie pomieszczenia)	3000,00 zł
Okablowanie nową instalacją elektryczną, RTV i tel., materiały (przewody, gniazda elektryczne, RTV i tel., włączniki), wykonanie okablowania oraz obsadzenie gniazdek	3000,00 zł
suma	75 000,00 zł

Tabela nr 4 Mało szczegółowy kosztorys remontowy lokalu mieszkalnego (dwa pokoje z kuchnią)

Kolejny kosztorys jest bardziej szczegółowy, ale aby otrzymać kredyt w banku, który rozlicza na podstawie oświadczenia, trzeba bardziej się postarać i bardziej szczegółowo rozpiścić zakres prac.

	Zakres prac	Ilość	Cena	Cena łącznie
Wszystkie pomieszczenia	Nowe gniazdzka do prądu, internetu	15	60,00 zł	900,00 zł
	Włóczniki światła	6	50,00 zł	300,00 zł
	Wymiana instalacji elektrycznej w całym mieszkaniu	1	10 000,00 zł	10 000,00 zł
	Gładzenie/ wyrównywanie ścian i sufitów, uzupełnianie ubytków	1	15 000,00 zł	15 000,00 zł
WC	Bateria do wanny	1	200,00 zł	200,00 zł
	Bateria umywalkowa	1	180,00 zł	180,00 zł
	Terakota (w m ²)	8	30,00 zł	240,00 zł
	Wieszak na ręczniki	2	25,00 zł	50,00 zł
	Uchwyt do papieru toaletowego	1	15,00 zł	15,00 zł
	Oświetlenie	1	400,00 zł	400,00 zł
	Umywalka	1	1000,00 zł	1000,00 zł
	WC + deska + podłączenie	1	2000,00 zł	2000,00 zł
	Wentylator wyciągowy	1	120,00 zł	120,00 zł
	Podłączenie wodno-kanalizacyjne do pralki	1	500,00 zł	500,00 zł
	Grzejnik w łazience	1	500,00 zł	500,00 zł
	Lustro wbudowane	1	1500,00 zł	1500,00 zł
	Robocizna	1	10 000,00 zł	10 000,00 zł
Pokoje	Listwy przypodłogowe	40	40,00 zł	1 600,00 zł
	Trzykrotne malowanie dużego i małego pokoju	3	600,00 zł	1800,00 zł
	Wymiana wszystkich 4 okien + drzwi balkonowe	5	1500,00 zł	7500,00 zł
	Wykładzina w dużym pokoju	1	1500,00 zł	1500,00 zł
	Wykładzina w małym pokoju	1	1000,00 zł	1000,00 zł
	Wymaniania kaloryferów	2	1000,00 zł	2000,00 zł
Kuchnia	Zerwanie i położenie płytek ceramicznych (podłoga + wszystkie ściany)	1	7000,00 zł	7000,00 zł
	Nowa instalacja wodno-kanalizacyjnej do kuchni/zmywarki	1	700,00 zł	700,00 zł
	Zabudowa kuchenna wraz z okapem	1	3000,00 zł	3000,00 zł
	Zlew	1	1000,00 zł	1000,00 zł
	Bateria do zlewu	1	300,00 zł	300,00 zł
	Oświetlenie	1	500,00 zł	500,00 zł
Suma		102	59 720,00 zł	70 805,00 zł

Tabela nr 5 Bardziej szczegółowy kosztorys remontowy lokalu mieszkalnego (dwa pokoje z kuchnią)

Podsumowanie. Jeśli starasz się o kredyt na remont lub wykończenie nieruchomości, najważniejsze, aby dobrać przyszły bank pod swoje potrzeby. W tym wypadku taką potrzebą jest właśnie rozliczenie z remontu/wykończenia. Zwróć na to szczególną uwagę podczas rozmowy ze swoim doradcą.

Buduję dom na kredyt

Zanim zaczniesz budowę, musisz nabyć działkę budowlaną oraz uzyskać pozwolenie na budowę (w stanie prawnym obowiązującym w dniu pisania tej książki trwają prace rządowe nad zmianą konieczności uzyskania pozwolenia na budowę na zwykłe zgłoszenie). Są banki, które dadzą ci od razu kredyt na zakup działki i na budowę domu. Mimo wszystko, radzę rozdzielić te dwie inwestycje. Lepszym rozwiązaniem jest zakup działki, uzyskanie pozwolenia na budowę, a następnie zaciągnięcie kolejnego kredytu na budowę domu. Przy takiej transakcji duże znaczenie ma bank, w którym zaciągamy kredyt na działkę, gdyż w nim również zaciągniemy później kredyt na budowę. Zmiana banku na tym etapie niósłaby ze sobą niepotrzebne koszty, których można uniknąć, jeśli się wcześniej zaplanuje całą inwestycję.

Budowa domu przez wynajętą indywidualnie ekipę budowlaną lub nawet samego właściciela to naprawdę duże przedsięwzięcie. Zasadniczą kwestią jest prawidłowe oszacowanie kosztów inwestycji, zanim się ją rozpocznie. Wielokrotnie spotykałem się z przypadkami, gdy ktoś chciał postawić dom za bardzo małe pieniądze. Pomijam w tym momencie fakt, czy jest to w ogóle możliwe, czy też nie. Skupmy się na bankach, a te często nie godzą się na cenę niższą niż 2–2,5 tys. zł za m² (stan surowy zamknięty). Przygotowując się do budowy, warto skru-

pulatnie przygotować kosztorys budowlany. To w zasadzie najważniejszy element całego procesu. Pomoże ci w tym kierownik budowy lub inny wykonawca. Jeżeli źle oszacujesz koszty, może nie wystarczyć ci pieniędzy na dokończenie budowy lub może ci zostać niepotrzebna gotówka. Tu chcę zwrócić twoją uwagę, że lepiej mieć jej nadmiar niż niedobór. Z ostatniej transzy kredytu można zawsze zrezygnować, a jeżeli już została uruchomiona, po prostu nadpłacić kredyt. Jeśli natomiast zabraknie pieniędzy, bardzo trudno będzie uzyskać dodatkowy zastrzyk gotówki z kredytu. Zazwyczaj wiąże się to z procesowaniem wniosku kredytowego częściowo od nowa, a często w ogóle nie jest to możliwe, dopóki budowa nie zostanie zakończona. Zatem pierwsza zasada tworzenia kosztorysu jest taka, aby raczej go przeszacować niż niedoszacować.

Przy wyborze banku pod budowę domu, nie skupiaj się głównie na parametrach, które mają wpływ na koszt kredytu. Zwróć uwagę przede wszystkim na to, w jaki sposób bank będzie rozliczać cię z budowy i jakie warunki musisz spełnić, aby wypłacił kolejną transzę. Te zasady są niemal identyczne jak w wypadku rozliczania się z remontu czy wykończenia. Elementem wspólnym jest to, że musisz udowodnić, iż pieniądze pochodzące z kredytu zostały wydane zgodnie z przeznaczeniem (harmonogramem budowy). Szukaj banku, który:

- nie będzie żądał od ciebie przedstawienia faktur za wykonane prace
- będzie rozliczał kredyt na podstawie zdjęć
- może wypłacić w jednej transzy jak najwięcej pieniędzy.

Jeśli kupujesz nieruchomość nową, zwróć uwagę na element, który przy zakupie na rynku wtórnym ma znaczenie drugorzędne, a mianowicie na ubezpieczenie pomostowe. Jak już pisałem, jest to ubezpieczenie, za które płacisz od wypłaty kredytu do momentu ustanowienia hipoteki na rzecz banku. Gdy

mieszkanie ma założoną KW, za ubezpieczenie to płacisz najwyżej przez kilka miesięcy, w wypadku budowy domu rata będzie większa (nawet o kilkaset złotych miesięcznie) i możesz ją płacić nawet przez trzy lata.

Na co jeszcze zwrócić uwagę?

- **Kredytowanie naprzemienne:** chodzi o możliwość wniesienia wkładu własnego na dalszym etapie inwestycji, a nie na samym początku, jak to się dzieje w wypadku kredytów na zakup domu lub mieszkania na rynku wtórnym (przed wypłatą pieniędzy przez bank).
- Ważnym parametrem kredytu może być dla ciebie **ka-rencja** w spłacie kredytu. Oznacza to, że w czasie budowy możesz nie płacić raty kapitałowej, lecz tylko część odsetkową. Zwykle karencja trwa do dwóch lat, ale może przeciągnąć się o rok dłużej. Zawieszona zostaje tylko część kapitałowa raty, zapłacisz zatem mniej (co prawda niewiele, ale zawsze).
- Działka kupiona za gotówkę staje się wkładem własnym wniesionym do kredytu. Jeżeli istnieje taka potrzeba, można również odzyskać z kredytu pieniądze przeznaczone na jej zakup. Więcej o tym przeczytasz w rozdziale „Kupiłem nieruchomość za gotówkę, czy mogę odzyskać pieniądze za zakup, w kredycie?” (s.194).
- Przy zakupie działki budowlanej na kredyt większość banków wymaga dostarczenia operatu szacunkowego (s. 47). Nie oznacza to, że banki zawsze przyjmą wartość nieruchomości na podstawie wartości rynkowej.
- Jeśli kupujesz działkę budowlaną na kredyt, nie musisz jej ubezpieczać od ognia i innych zdarzeń losowych, natomiast dom na działce – już tak.

- Bank zabezpiecza się na przyszłej wartości nieruchomości (działki i wybudowanego domu).
- Budowa kończy się odbiorem budynku. Odbiór wiąże się z uzyskaniem opinii inspektora nadzoru budowlanego oraz wydaniem pozwolenia na użytkowanie.
- Jeśli budujesz dom, możesz zabezpieczyć kredyt na innej nieruchomości, nawet należącej do osoby trzeciej.
- Obliczanie zdolności kredytowej i czas oczekiwania na decyzję kredytową są identyczne jak w wypadku kredytu na zakup domu czy mieszkania.
- Im szybciej uzyskasz kredyt na budowę domu, tym lepiej dla całego przedsięwzięcia, bo tym dłuższy będzie sezon budowlany. Jeśli masz pieniądze wcześniej, możesz zakupić materiały budowlane poza sezonem, gdy ceny są niższe.
- Kredyt na budowę domu może być wypłacony w programie MDM. Więcej na ten temat w rozdziale „Mieszkanie Dla Młodych” (s. 208).
- Kredyt walutowy a budowa domu. Ze względu na wahania kursów walut, budowa domu na kredyt walutowy może być szczególnie ryzykowna. Więcej na ten temat znajdziesz w rozdziale „Ryzyko walutowe”.

Kupuję mieszkanie na wynajem

Opisując to zagadnienie, skupię się wyłącznie na potrzebach inwestora, związanych z zakupem nieruchomości na kredyt hipoteczny. Reszta procesu kredytowego nie różni się od tego przy zakupie mieszkania (s. 165).

Chcę, aby mój realny wkład własny w inwestycję wynosił zero złotych

Skoro taki jest priorytet, to musisz wiedzieć, że odzyskać wszystkie koszty możesz na dwa sposoby. Pierwszy to remont (s. 172), a drugi – wartość nieruchomości z operatu szacunkowego (s.47). Z remontem pójdzie łatwo. Jeśli chodzi o drugi sposób, to banki, które do zabezpieczenia przyjmują wartość nieruchomości określoną w operacie szacunkowym (a nie cenę transakcyjną), można policzyć na palcach jednej ręki. Dobrze, że w ogóle istnieją! Musisz zatem zrozumieć, że stawiając tę potrzebę na pierwszym miejscu, w zasadzie ograniczasz się do zaledwie kilku banków. Nie będziesz mógł wybrzydząć. Bierzesz co dają, albo zmieniasz wymagania.

Chcę, aby cashflow był jak największy

Aby tak się stało, ogólny miesięczny koszt kredytu musi być jak najniższy. Oznacza to jak najmniejsze oprocentowanie, ale również brak dodatkowych ubezpieczeń, programów regularnego oszczędzania i innych elementów podwyższających ogólny koszt kredytu. Tu sprawa nie jest taka prosta. Mógłbym wymienić banki spełniające takie założenie. Pamiętaj jednak, że na ogólny koszt kredytu mają wpływ wkład własny, źródło i wysokość wynagrodzenia kredytobiorcy, jego wiek oraz wiele innych czynników. Do każdego inwestora bank podejdzie indywidualnie.

Zależy mi na jak największym cashbacku

To założenie możesz spełnić za pomocą różnicy między ceną transakcyjną a wartością z operatu szacunkowego lub założenie wysokich kosztów remontu (patrz powyżej).

Z wkładem własnym czy bez?

To zagadnienie opisałem już w rozdziale „Wkład własny” (s. 150).

Kupuję na kredyt mieszkanie z licytacji

Mieszkania z licytacji komorniczej, spółdzielczej i innych również można kupić na kredyt! Co prawda udzieli go tylko kilka banków, ale na szczęście jest to możliwe. Problemy przy kredytowaniu tego typu nieruchomości są co najmniej trzy:

1. Bank musi mieć wycenę nieruchomości. W zasadzie zaledwie jeden bank przyjmie do wyceny tylko zdjęcia budynku czy klatki schodowej, ale bez zdjęć wnętrza nieruchomości! W każdym razie jest to odstępstwo od reguły, co oznacza, że analityk nie zawsze musi się na nie zgodzić. Osobiście pomagałem przy uzyskaniu kredytu na ten typ nieruchomości. W większości przypadków analitycy godzili się na odstępstwo ze zdjęciami.
2. Wypłata środków na konto zbywcy przed podpisaniem aktu notarialnego. Takie praktyki są często stosowane na rynku pierwotnym. Na wtórnym natomiast zgodzi się na nie tylko kilka banków.
3. Trzeci, chyba najważniejszy problem to czas. Od momentu wygrania licytacji do daty przelania całej sumy

na konto zbywcy nie może upłynąć więcej niż około 14 dni kalendarzowych. A więc w dwa tygodnie trzeba sobie poradzić z całym procesem kredytowym, od złożenia wniosku do wypłaty kredytu. Jeżeli wiesz, kiedy dokładnie odbędzie się licytacja, możesz zawnoczyć wniosek kredytowy w banku, aby uzyskać wstępną decyzję kredytową. Da ci to pośrednio gwarancję, że jeżeli wygrasz licytację, dostaniesz kredyt.

Przejdźmy zatem do procesu zakupu nieruchomości za kredyt.

Zakup nieruchomości z licytacji komorniczej

1. Analiza wniosku

- Można ją przeprowadzić na podstawie oświadczenia nabywcy nieruchomości, czyli zanim inwestor przystąpi do licytacji komorniczej. Wówczas bank określa wartość kredytu jako realną kwotę, za którą inwestor chce licytować nieruchomość.
- Bank wymaga dodatkowo dołączenia do wniosku kredytowego treści ogłoszenia o licytacji oraz dokumentów technicznych i prawnych nieruchomości, a najlepiej dołączyć **protokół z wygranej licytacji**.

2. Bank wydaje decyzję kredytową, ale warunkiem podpisania umowy jest dostarczenie postanowienia o udzieleniu przybicia³.

³ Przybicie to końcowe zatwierdzenie najwyższej oferty podczas licytacji nieruchomości. Daje także prawo do przysądzenia własności nieruchomości. Przybicie dokonuje sąd natychmiast po zamknięciu licytacji. Postanowienie o przybicu najczęściej wydawane jest na posiedzeniu jawnym, a więc w obecności stron i po akceptacji oferty licytującej osoby, która zaoferowała najwyższą cenę oraz obecnych na licytacji innych uczestników. Jeśli orzeczenie jest wydane bez udziału stron czy też uczestników licytacji (posiedzenie niejawne), sąd ma obowiązek doręczyć je wierzycielowi, dłużnikowi, nabywcy i osobom, które w toku licytacji zaskarżyły czynności związane z udzieleniem przybicia, oraz zarządcy, który nie jest dłużnikiem. Więcej na ten temat znajdziesz na stronie www.komunikaty.pl „Czym jest przybicie na licytacji komorniczej”.

3. Wypłata następuje na konto wskazane w prawomocnym postanowieniu o przybicu.
4. Po wypłacie kredytobiorca dostarcza prawomocne postanowienie o przysądzeniu własności.

UWAGA! Są sposoby, aby wydłużyć okres, w którym pieniądze mają zostać zapłacone. Są to rozwiązania, które radzę traktować jako ostateczność. Po wygranej licytacji przychodzi do ciebie pismo z sądu. Jeżeli go nie odbierzesz, zostanie odesłane z powrotem do adresata. Oczywiście nie możesz odmówić przyjęcia przesyłki, poproś listonosza, żeby zostawił awizo. Dzięki temu zyskasz kilkanaście dodatkowych cennych dni. Gdy przyjdzie drugie pismo, odbierz je. Następnie złóż wniosek do sądu o wydłużenie okresu, w którym masz uregulować pozostałą kwotę do zapłaty. Sąd może wydłużyć ten okres do końca miesiąca od momentu odebrania drugiego listu. A więc, jeżeli odebrałeś pismo 5 dnia miesiąca, musisz przelać pieniądze 19 dnia miesiąca (po 14 dniach), lecz sąd może wydłużyć ten termin do 5 dnia kolejnego miesiąca. Pamiętaj jednak, że od momentu odebrania drugiego pisma, masz 14 dni na wpłacenie środków. Tyle samo czasu sąd ma na rozpatrzenie twojego wniosku. Może się okazać, że 13. dnia sąd odrzuci wniosek albo nawet go nie rozpatrzy, a ty będziesz musiał uregulować należność. ZAWSZE bądź przygotowany finansowo na taką okoliczność. Niemniej, postępując według tych zasad, na tyle wydłużysz cały proces, że najprawdopodobniej bank zdąży już wydać decyzję kredytową.

Zakup z przetargu

1. Analiza wniosku

- Może zostać przeprowadzona na podstawie oświadczenia nabywcy nieruchomości, czyli zanim inwestor przystąpi do przetargu. Wówczas bank

określa wartość kredytu jako realną kwotę, za którą inwestor chce nabyć nieruchomość.

- Bank wymaga dodatkowo dołączenia do wniosku treści ogłoszenia o przetargu oraz dokumentów technicznych i prawnych nieruchomości, **a najlepiej dołączyć protokół z wygranego przetargu.**
2. Bank wydaje decyzję kredytową, ale warunkiem podpisania umowy jest dostarczenie protokołu o wygraniu przetargu.
 3. Wypłata następuje przed podpisaniem aktu notarialnego na konto wskazane w protokole.
 4. Po wypłacie inwestor ma obowiązek dostarczyć akt notarialny.

Zakup ze spółdzielni mieszkaniowej (SM)

1. Analiza wniosku
 - Jest możliwa do przeprowadzenia w oparciu o oświadczenie nabywcy.
 - Bank wymaga dołączenia do wniosku zaświadczenia ze spółdzielni mieszkaniowej o braku przeciwwskazań do założenia osobnej księgi wieczystej dla lokalu, zawierającego również informację o braku zaległości w płaceniu czynszu. Najważniejsze, aby na zaświadczeniu było napisane, że spółdzielnia zamierza podpisać z inwestorem akt notarialny, i to niedługo (maksymalnie w 30 dni po wypłacie).
2. Bank wydaje decyzję kredytową.
3. Wypłata następuje na konto wskazane w protokole/na zaświadczeniu z SM przed podpisaniem aktu notarialnego.

4. Inwestor ma obowiązek dostarczyć po wypłacie do banku akt notarialny (dodatkowo wymagany jest odpis z KW działki, na której znajduje się budynek i ewentualnie promesa banku wskazująca warunki zwolnienia nieruchomości, jeżeli działka obciążona jest hipoteką (w związku ze zmianą Ustawy z dnia 27 lipca 2012 r. o zmianie ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych (DzU z dnia 3 września 2012 r.), która to ustawa uchyliła art. 35, ust. 4 i 4² oraz art. 44, ust. 1¹, 2¹ i 4 Ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych, tym samym obecne uregulowania prawne nie powodują wygaśnięcia hipoteki automatycznie w wypadku dokonania wszystkich spłat przypadających na lokal).

Zakup nieruchomości od Towarzystwa Budownictwa Społecznego (TBS)

1. Analiza wniosku

- Jest możliwa do przeprowadzenia w oparciu o oświadczenie nabywcy.
- Bank wymaga dołączenia do wniosku:
 - kopii uchwały TBS dopuszczającej sprzedaż lokalu na własność lub zaświadczenie TBS, w którym wskazane będzie, że dany lokal ma zostać wystawiony na sprzedaż,
 - potwierdzenia zapłaty wkładu własnego na sfinansowanie kosztów budowy mieszkania; jeśli najemca wpłacił tylko kaucję, to nie będzie możliwości nabycia lokalu na kredyt.

2. Mieszkanie od TBS może wykupić **osoba fizyczna** będąca jednocześnie:

- najemcą lokalu,

- stroną umowy w sprawie partycypacji w kosztach budowy lokalu (czyli jeśli ktoś był najemcą, a wpłacił tylko kaucję, to nie może).

3. Termin i okoliczności zakupu nieruchomości od TBS

- Nie wcześniej niż 5 lat po oddaniu lokalu do użytkowania.
- Tylko wtedy, gdy zgromadzenie wspólników lub akcjonariuszy podejmie decyzję o wyodrębnieniu danego lokalu mieszkalnego na własność.

4. Jak to wygląda w czasie, z punktu widzenia inwestora?

- Po podjęciu stosowej uchwały zezwalającej na sprzedaż mieszkań na własność przez zgromadzenie wspólników, walne zgromadzenie akcjonariuszy albo walne zgromadzenie, obecny najemca musi złożyć w banku wniosek o kredyt.
- TBS składa w Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK) wniosek o ustalenie wysokości zadłużenia danego lokalu – na tę wycenę BGK ma 21 dni.
- Bank wymaga dołączenia do umowy zaświadczenia o samodzielności lokalu.
- Bank wypłaca środki przed podpisaniem aktu notarialnego o wyodrębnieniu własności lokalu i przeniesieniu własności.
 - Środki z kredytu przelewane są na rachunek powierniczy TBS, który następnie rozlicza lokal z BGK.
 - Po spłacie zadłużenia wraz z odsetkami przez TBS najemca lokalu mieszkalnego nabywa prawo odrębnej własności lokalu bez obciążeń hipotecznych.

Zakup za pomocą pożyczki hipotecznej

Czasem bywa i tak, że pomimo usilnych starań bank nie chce udzielić kredytu na interesującą nas nieruchomość. Rozwiązaniem tego problemu może być pożyczka hipoteczna pod zastaw innej nieruchomości, wolnej od kredytów.

1. Po co?

- Pożyczka hipoteczna to środki na dowolny cel. Większość banków w ogóle nie pyta, na co kredytobiorca przeznacza te pieniądze.
- Można dzięki niej kupić nieruchomość na kredyt.
- Jest to kredyt pod zastaw nieruchomości, a więc gwarantuje niskie oprocentowanie i długi okres kredytowania.

2. Dla kogo?

- Osoby fizyczne
- Firmy
- Spółki

3. Proces kredytowy

- Jest identyczny jak przy kredycie na zakup nieruchomości.
- Od momentu otrzymania kompletnego wniosku kredytowego bank ma 1–2 miesiące na wypłatę kredytu.

4. Szczegóły

- Okres kredytowania – maksymalnie 25 lat dla osób fizycznych (zazwyczaj 20).
- Oprocentowanie jest wyższe niż przy kredycie na „zakup” o około 2–3%.
- Maksymalna kwota to 75% wartości nieruchomości (częściej 60%).

Pracuję na etacie, chcę kupić lokal usługowy i wynająć go pod sklep

Lokal pod sklep jest lokalem usługowym. Jeśli pracujesz na etacie i na podstawie tego dochodu wyliczana jest twoja zdolność kredytowa, możesz podejść do kredytu jedynie jako osoba fizyczna. Niestety te dwa kryteria (lokal pod działalność gospodarczą finansowany przez osobę fizyczną) nie łączą się ze sobą, a zatem, pomimo dochodu z etatu, tak czy inaczej musisz zbudować od nowa zdolność kredytową w oparciu o:

- działalność gospodarczą (musi istnieć od minimum 12 miesięcy) lub
- spółkę z o.o. spółkę komandytową (w momencie złożenia wniosku w banku w ogóle nie musi istnieć!).

Z przyczyn oczywistych zajmijmy się tą drugą możliwością.

1. Po co zakładać spółkę z o.o. spółkę komandytową?

- Jeśli bierzesz kredyt na spółkę z o. o. spółkę komandytową, ryzyko niepowodzenia inwestycji jest w zasadzie minimalne.
- Bank sfinansuje zakup nieruchomości w oparciu o przyszły dochód z wynajmu (biznesplan). Aby dostać kredyt, musisz jednak już mieć przyszłego najemcę, który wynajmie od ciebie nieruchomość, gdy staniesz się jej właścicielem.

2. Dla kogo?

Dla każdego! Nawet dla bezrobotnego, który nie uzyskuje dochodu. Tu liczy się przyszły dochód z wynajmu nieruchomości.

- Dla osób, które mają dobrą historię kredytową lub nie mają jej wcale. Mimo to udokumentowane doświadcze-

nie w tego typu działalności zdecydowanie ułatwi uzyskanie kredytu.

3. Proces kredytowy

- Analiza wniosku w oparciu o biznesplan. Warto zlecić jego stworzenie profesjonalnej firmie. Koszt może wynieść ponad 1000 zł, ale to niewiele w porównaniu do korzyści, jakie za sobą niesie.
- Bank wydaje decyzję kredytową, a warunkiem do wypłaty kredytu jest założenie spółki z o.o. spółki komandytowej.

4. Szczegóły

- W spółce komandytowej komplementariuszem może być spółka z o.o., a komandytariuszem – osoba fizyczna. Specjalnie nie wyjaśniam tych zagadnień. Jeżeli chcesz sfinansować w ten sposób nieruchomość, **musisz zdobyć wiedzę z zakresu prawa spółek**.
- Okres kredytowania – maksymalnie 20 lat (zazwyczaj 10–15).
- Oprocentowanie – wyższe niż w wypadku kredytu na osobę fizyczną o około 2–3%.
- Maksymalne LTV wynosi 100% (najczęściej 80%).
- W wypadku spółek z o.o. część banków może zażądać poręczenia własnym majątkiem, co w zasadzie zaprzecza sensowi istnienia tego typu spółki. Na szczęście są takie, które tego nie wymagają.
- Koszt utworzenia spółek z o.o. i komandytowej może przekroczyć 4000 zł.
- Ze względu na pełną księgowość koszt usług księgowych znacznie wzrasta. Więcej szczegółów dowiesz się od swojego księgowego.

UWAGA! Jeśli kupujesz lokal usługowy jako osoba fizyczna niebędąca zarejestrowanym płatnikiem podatku VAT, strzelasz sobie w stopę! Bezpowrotnie stracisz możliwość zwrotu podatku VAT (23%), który będziesz musiał zapłacić z własnej kieszeni.

Zakup lokalu usługowego z zamiarem przekształcenia go w lokal mieszkalny

Aby kupić taki lokal na kredyt hipoteczny, możesz starać się o kredyt jako:

- osoba fizyczna
- działalność gospodarcza
- spółka.

Zasady obliczania zdolności kredytowej, tworzenia oferty itp. są identyczne jak w wypadku kredytu na zakup nieruchomości. W gruncie rzeczy jest to po prostu zakup lokalu mieszkalnego. Do wniosku kredytowego konieczne jest pozwolenie na przekształcenie lokalu usługowego w lokal mieszkalny. Dalsza część procesu jest ci już doskonale znana.

UWAGA! Lokale mieszkalne muszą być w pełni wyposażone, w nieruchomości musi się więc znajdować WC, łazienka i kuchnia. Widywałem lokale mieszkalne, które nie były tak wyposażone. Banki najczęściej odmawiają zabezpieczenia się na tej nieruchomości.

Kupiłem nieruchomość za gotówkę. Czy mogę odzyskać w kredycie pieniądze za zakup?

Jeżeli od czasu zakupu nieruchomości (podpisania aktu notarialnego) minęło mniej niż 24 miesiące, możesz odzyskać środki poniesione w związku z jej zakupem w formie kredytu hipotecznego. Jest w Polsce jeden bank, który skredytuje osobie fizycznej poniesione koszty do 5 lat wstecz.

Fachowo nazywa się to „refinansowaniem poniesionych kosztów zakupu nieruchomości”. Taka forma kredytu hipotecznego, jeśli patrzemy pod kątem oferty bankowej, w zasadzie niczym nie różni się od kredytu na zakup nieruchomości. Oprocentowanie, LTP/LTV, okres kredytowania, sposoby obliczania zdolności kredytowej są identyczne jak w wypadku kredytu na zakup. Owszem, jest kilka banków, które mają gorszą ofertę dla tego typu kredytu. Mimo to **zapamiętaj, że oferta jest identyczna jak przy kredycie na zakup**. Bywa i tak, że oferta jest nawet lepsza. Gdy kupisz nieruchomość za gotówkę i starasz się o kredyt na jej zrefinansowanie, nie masz presji czasu, możesz na spokojnie rozejrzeć się za inną, lepszą ofertą, lepiej dopasowaną do twoich potrzeb.

Zrefinansować można nie tylko zakup, ale również koszty poniesione przy okazji remontu czy też wykończenia. Wycena kosztu poniesionego na zakup nieruchomości odbywa się na podstawie aktu własności, a wycena poniesionych kosztów remontu i wykończenia – na podstawie faktur, jeśli więc planujesz zrobić remont za gotówkę, a następnie odzyskać pieniądze w formie kredytu, bierz faktury na co tylko się da! Tak jak w wypadku kredytu na remont czy wykończenie, nie odzyskasz pieniędzy wydanych na meble i inne ruchomości, które nie są związane z nieruchomością na stałe.

Refinansowanie – już od jakiegoś czasu mam kredyt, czy mogę obniżyć jego koszt?

Założenie jest proste. Zaciągasz kredyt. Za jakiś czas pojawia się nowa, lepsza oferta. Przenosisz swój kredyt do innego banku (refinansujesz). Na koniec zostajesz z kredytem, którego ogólny koszt jest mniejszy niż w poprzednim banku.

Rzeczywistość jest jednak inna. Często okazuje się, że przenosząc kredyt do innego banku, wyjdiesz na zero dopiero po kilku latach, a czasem ogólny koszt z pozoru tańszego kredytu okazuje się większy niż w poprzednim banku.

No dobrze, jak zatem rozpoznać, czy refinansowanie będzie się opłacać? To bardzo proste! Wystarczy przeliczyć wszystkie koszty.

Zacznijmy od wyliczenia ogólnego kosztu już posiadanego kredytu. Kosztu, jaki jeszcze musisz ponieść, ze względu na to, że płacisz kredyt już od jakiegoś czasu.

Przykład

- Wysokość zaciągniętego kredytu: 300 000 zł
- Obecne saldo zadłużenia: 291 420 zł (aby dowiedzieć się, jakie jest aktualne saldo, zajrzyj do harmonogramu spłacania rat)
- Waluta: PLN
- Okres kredytowania: 30 lat (360 miesięcy)
- Kredyt spłacany od równo 2 lat
- Marża: 2,6% (jej wysokość znajdziesz w umowie kredytowej)
- WIBOR3M: 2,72% (wysokość stóp procentowych znajdziesz w internecie)
- Łączne oprocentowanie: 5,32% (marża + stopa procentowa)

- Rata równa dla powyższych parametrów: 1669 zł
- Wysokość odsetek, które musisz jeszcze zapłacić
[Tę wartość obliczysz, jeśli zajrzysz do ostatniego harmonogramu płacenia rat, który otrzymałeś z banku. Znajdź obecne saldo zadłużenia i odejmij je od wysokości raty pomnożonej przez liczbę miesięcy pozostałych do spłaty. W naszym przykładzie do spłaty pozostaje 269 364 zł ($1669 \text{ zł} \times 336 - 291\,420 \text{ zł}$)]
- Inne koszty, które będziemy musieli ponieść, jeżeli zostawimy kredyt w obecnym banku:
 - ubezpieczenie niskiego wkładu własnego: 3000 zł
 - ubezpieczenie nieruchomości przez 28 lat: 6720 zł ($240 \times 28 \text{ zł}$)
 - koszt utrzymania konta w banku przez 30 lat: 3600 zł ($10 \times 360 \text{ zł}$).
- **Łączny koszt utrzymania kredytu przez następne 28 lat wynosi około 574 104 zł** (suma powyższych kosztów) i to jest nasza wartość wyjściowa, do której będziemy porównywać inne, lepsze oferty.

Jeśli przeniesiesz kredyt do innego banku, obniżysz jedynie niektóre koszty. Koszt, który ma decydujący wpływ na opłacalność inwestycji, to łączny koszt kredytu, jaki trzeba ponieść od dziś aż do dnia jego całkowitej spłaty.

Przykład

Oferta dla refinansowania:

- Kwota kredytu: 297 248 zł ($291\,420 \text{ zł} + 2\% \text{ zł}$ prowizji za wcześniejszą spłatę obecnego kredytu, którą kredytujemy)
- Saldo zadłużenia w momencie wypłaty kredytu: 297 248 zł
- Waluta: PLN
- Okres kredytowania: 28 lat (336 miesięcy)

- Marża: 2,0%
- WIBOR3M: 2,72%
- Łączne oprocentowanie: 4,72%
- Rata dla powyższych parametrów: 1595 zł
- Wysokość odsetek, które musimy jeszcze zapłacić: 238 672 zł ($1595 \text{ zł} \times 336 - 297\,248 \text{ zł}$)
- Inne koszty do poniesienia przy przeniesieniu kredytu:
 - Prowizja bankowa od wcześniejszej spłaty kredytu (który refinansujemy) 5828 zł ($29\,1420 \text{ zł} \times 2\%$).
(Już uwzględniona powyżej, naliczana od kapitału pozostającego do spłaty. Najczęściej prowizja ta wynosi 2% przez pierwsze 3 lata spłaty kredytu. Potem zazwyczaj koszt spłaty wynosi 0 zł).
 - Prowizja bankowa od wypłaty kredytu w nowym banku.
(Warto znaleźć bank, który ma specjalną ofertę refinansowania. W takich ofertach najczęściej prowizja wynosi 0 zł. Takie założenie przyjmijmy również do naszych wyliczeń).
 - Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego: 3000 zł
 - Ubezpieczenie nieruchomości przez 28 lat: 6720 zł ($240 \times 28 \text{ zł}$)
 - Koszt podwyższenia raty do momentu wpisu banku do KW: 500 zł
 - Koszt utrzymania konta w banku przez 28 lat: 0 zł.
(Dziś banki mają w swojej ofercie konta za 0 zł. Najczęściej wystarczy płacić kartą płatniczą, zamiast gotówką za zakupy).
- **Łączny koszt kredytu przez następne 28 lat wynosi około 545 640 zł.**

Jak łatwo zauważyć, w tym wypadku zaoszczędzisz około 28 464 zł ($574\,104 \text{ zł} - 545\,640 \text{ zł}$). Jeśli spojrzymy na to z innej strony, rata spadła z 1669 do 1595 zł, a więc co miesiąc oszczędzisz 74 zł.

Na co zwrócić szczególną uwagę?

- Dziś wymagany wkład własny jest na poziomie 5%, od 1 stycznia 2015 będzie on wynosił 10%, kupując nieruchomość wartą 300 000 zł, możesz więc uzyskać maksymalnie 285 000 lub 270 000 zł kredytu. W tym wypadku potrzebujesz kredyt w wysokości 297 248 zł. Jak zatem dostać taki kredyt? Myślę, że już wiesz, jeżeli nie, zapraszam do działu „100% legalne sposoby na poradzenie sobie z wkładem własnym” (s. 160).

- Może się okazać, że przeniesienie kredytu do innego banku będzie tylko minimalnie tańsze, a w niektórych sytuacjach nawet droższe. Warto, mimo wszystko, rozważyć taką możliwość. W nowym banku być może nie będą od ciebie żądać zakupu dodatkowych rozwiązań finansowych, takich jak karta kredytowa, ubezpieczenia itp. Trzeba je utrzymywać zazwyczaj przez znaczną część okresu kredytowania. Oprócz myślenia o pieniądzach, musisz również pamiętać o korzystaniu z tych rozwiązań. Jeśli tak się nie stanie, oprocentowanie może poszybować w górę. Jeżeli obecnie posiadaszowe rozwiązania, być może będziesz chciał się ich pozbyć, a wtedy refinansowanie może okazać się strzałem w dziesiątkę.

- Prowizja za wcześniejszą spłatę. Sprawdź dokładnie w swojej umowie kredytowej, czy ta prowizja w ogóle obowiązuje. Być może występuje ona tylko w wypadku częściowej lub całkowitej spłaty. Sprawdź również w internecie, czy inni klienci twojego banku nie znaleźli jakieś luki prawnej umożliwiającej wcześniejszą spłatę za 0 zł.

Zaciągam pożyczkę hipoteczną, a uzyskane pieniądze inwestuję w lokatę

Ten konkretny przypadek ma za zadanie uzmysłwić ci, czym jest procent składany oraz jak tanim pieniądzem jest gotów-

ka uzyskana poprzez kredyt hipoteczny. Założenie jest proste: posiadasz nieruchomość, pod którą zaciągasz pożyczkę hipoteczną. Pożyczka hipoteczna, jest to kredyt na cel nieokreślony, innymi słowy, możesz zrobić z tymi pieniędzmi, co chcesz. Użyte w ten sposób pieniądze lokujesz na bezpiecznej lokacie. Gdzie tu sens, skoro lokaty zawsze są niżj oprocentowane niż kredyty? Mimo wszystko to może się opłacać, wystarczy pocze-kać. Przejdźmy do rzeczy.

W wyliczeniach nie uwzględniałem:

- inflacji
- wahań stóp procentowych
- zmiennych stóp oprocentowania lokat.

Wartość nieruchomości: 400 000 zł

Wysokość pożyczki hipotecznej: 300 000 zł (LTV 75%)

Oprocentowanie kredytu: WIBOR3M (2,72%) + marża (3%)
= 5,72%

Okres kredytowania: 240 miesięcy (20 lat)

Rata według powyższych wytycznych: 2101 zł

Oprocentowanie lokaty: 3,5% (stan z maja 2014 roku,
odsetki są naliczane co miesiąc – kapitalizacja
miesięczna)

Koszt pożyczki hipotecznej po 20 latach: 504 267 zł

Wartość pieniędzy na lokacie po 20 latach: 540 518 zł
(uwzględniony podatek dochodowy)

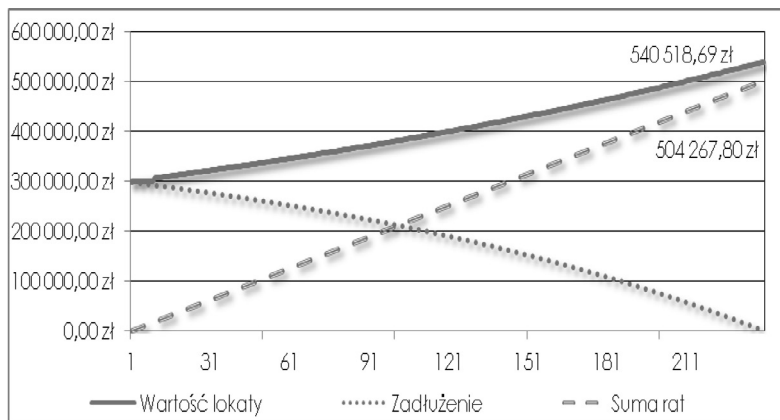
Różnica: 36 251 zł

Po 20 latach kredyt zostanie spłacony, a na naszym koncie zostanie 540 518 zł. Innymi słowy, zarobimy 36 251 zł. Jak to możliwe? To jest właśnie magia procentu składanego. Polega on na pomnażaniu pieniędzy już pomnożonych.

Przykład

100 zł zainwestowane na 3,5% w skali roku po roku da nam 103,50 zł. W następnym roku inwestujemy nie 100 zł, a 103,50. A więc 103,50 zainwestowane na 3,5% w skali roku da nam po kolejnym roku 107,12 zł. Znowu je inwestujemy na 3,5% i po kolejnym roku mamy 110,87 zł itd. Ta sama zasada dotyczy naszego scenariusza. Tyle że inwestujemy nie 100, a 300 000 zł. Odsetki naliczane są nie co roku, a co miesiąc. Konkretnie, nasza kwota inwestycji co miesiąc jest powiększana o 0,291666666666667% (mnożąc go przez 12 uzyskujemy 3,5%). Tym samym pieniądze pomnażają się jeszcze szybciej. Im dłużej procent składany działa, tym lepsze daje efekty.

Poniżej przedstawiam wykres, który obrazuje nasz scenariusz.



Wykres nr 4 Wzrost pieniędzy zainwestowanych na lokacie w stosunku do sumy płaconych rat.

Wykres przedstawia wzrost pieniędzy zainwestowanych na lokacie w stosunku do sumy płaconych rat. Pozioma oś przedstawia upływający czas w miesiącach, oś pionowa natomiast – wysokość pieniędzy w złotych, wartość inwestycji i kapitał pozostający do spłaty.

Podsumowanie

Pieniądze pochodzące z kredytu hipotecznego mają taki koszt uzyskania, że jeśli zainwestujemy je w najprostsze narzędzie, jakim jest lokata bankowa, to po odpowiednim czasie wyjdziemy na swoje. Zastanów się, jaką kwotę miałbyś na koniec, gdyby roczna stopa procentowa była średnio na poziomie nie 3,5, a na przykład 5, 10, 20%!

UWAGA! Pożyczka hipoteczna to nic innego jak kredyt hipoteczny na dowolny cel, oprocentowany zazwyczaj o około 2–3% wyżej niż kredyt na zakup nieruchomości. Pożyczkę hipoteczną można uzyskać na 75% wartości nieruchomości mieszkalnej. Nieruchomości usługowe i grunty rządzą się innymi prawami. Okres ich kredytowania może wynieść nawet 25 lat (garstka banków), a zazwyczaj do 20 lat. Można wziąć pożyczkę hipoteczną pod zastaw nieruchomości osoby trzeciej.

Konsolidacja – zamiana wielu kredytów na jeden

Konsolidacja to zamiana kilku mniejszych kredytów na jeden duży. Najczęściej pożądanym efektem konsolidacji jest płacenie tylko jednej raty, niższej niż suma wszystkich poprzednich rat. Konsolidować możemy poprzez zamianę kredytów konsumpcyjnych na kredyt gotówkowy, a więc taki, który nie wymaga zabezpieczenia. Kredyty bez zabezpieczenia możemy konsolidować w jeden kredyt, również bez zabezpieczenia. Jeżeli natomiast zobowiązanie, które chcemy skonsolidować, jest pod zastaw czegoś (np. samochodu lub mieszkania), wtedy zabezpieczenie będzie w dalszym ciągu wymagane. Dla banków najlepszą możliwą gwarancją odzyskania długu są oczywiście nieruchomości. Ze względu na zabezpieczenie w tej postaci, jest to zdecydowanie najtańszy sposób konsolidacji.

Jakie zobowiązania możemy ze sobą skonsolidować?

Kredyty

- hipoteczne
- gotówkowe
- ratalne
- samochodowe
- itp.

Karty kredytowe

Limity na kontach

Jednym słowem, możemy skonsolidować wszystko, co jest kredytem, pożyczką lub jej podobnym zobowiązaniem.

Po co robić konsolidację?

- Aby obniżyć łączną ratę kredytową.
- Posiadanie jednej raty jest wygodniejsze (nie trzeba pamiętać o kilku).
- Aby zwiększyć swoją zdolność kredytową (mniejsza rata to mniejsze miesięczne obciążenie i większa zdolność kredytowa).

Jaka konsolidacja się opłaca?

Odpowiedź na to pytanie nie jest prosta. Wszystko zależy od tego, po co chcesz robić konsolidację. Jeżeli na przykład masz na głowie za dużo rat kredytowych i po prostu nie dajesz sobie z nimi rady, powód jest prosty. Trzeba zrobić konsolidację, aby obniżyć ich koszt po to, aby miesięczne zobowiązanie było moż-

liwie jak najmniejsze. W tym konkretnym wypadku konsolidacja nie jest w zasadzie wyborem, a koniecznością. Aby zobowiązanie było jak najmniejsze, trzeba maksymalnie wydłużyć okres kredytowania.

Inaczej ma się sprawa, gdy stać nas na płacenie raty, a konsolidację chcemy zrobić po to, aby na przykład zwiększyć swoją zdolność kredytową. W takim wypadku warto się zastanowić, czy nie lepiej będzie spłacić całego zobowiązania gotówką, a później odzyskać ją w formie kredytu hipotecznego (LTV/remont). Powodem takiego posunięcia może być wysokość oprocentowania kredytu hipotecznego konsolidacyjnego. Samo w sobie jest ono wyższe od kredytu na zakup nieruchomości o jakieś 2–3%, a w konsekwencji podnosi marżę kredytu na dowolny cel (zakup/remont/wykończenie). Wniosek jest prosty. Jeżeli chcesz kupić nieruchomość, a z powodu obecnych zobowiązań nie masz zdolności kredytowej, zamiast konsolidować, spłać je gotówką. Następnie powiększ kwotę kredytu hipotecznego o wartość spłaconych zobowiązań i w ten sposób odzyskasz poniesione koszty.

Jak to wygląda w liczbach?

Przykład

Pan Kowalski posiada zaciągnięte na siebie następujące zobowiązania:

- kartę kredytową z limitem 5000 zł, wykorzystaną do końca, i ratę odsetkową co miesiąc – 200 zł
 - limit na koncie w wysokości 5000 zł, wykorzystany do końca, i ratę odsetkową co miesiąc – 150 zł
 - kredyt gotówkowy w wysokości 4000 zł z ratą 150 zł
 - kredyt samochodowy w wysokości 15 000 zł z ratą 650 zł.
- Łączna rata wszystkich zobowiązań finansowych to 1150 zł.

Zobowiązania są na łączną kwotę 29 000 zł.

Teraz chce kupić mieszkanie.

- Cena transakcyjna to 300 000 zł.
- Wartość rynkowa to 350 000 zł.

Ze względu na powyższe zobowiązania Kowalski nie ma wystarczającej zdolności kredytowej. Co powinien zrobić, aby mimo wszystko kupić tę nieruchomość na kredyt?

Rozwiązanie 1

Jeżeli posiada gotówkę, powinien spłacić powyższe zobowiązania, a następnie te pieniądze odzyskać w kredycie hipotecznym na zakup nieruchomości. Na pewno już wiesz, jak to zrobić. Jest to najtańsze możliwe rozwiązanie.

Rozwiązanie 2

We wniosku kredytowym o zakup nieruchomości powinien wnioskować również o konsolidację powyższych zobowiązań z zabezpieczeniem w postaci kupowanej nieruchomości. Oczywiście aby tego dokonać, musi przede wszystkim znaleźć nieruchomość, która będzie miała cenę transakcyjną odpowiednio niższą niż wartość rynkową (operat szacunkowy). Różnica musi wystarczyć na pokrycie wymaganego wkładu własnego oraz zobowiązań do konsolidacji. Następnie trzeba znaleźć bank, który uzna wartość rynkową nieruchomości. Koniec końców, zostaje z jedną ratą kredytową zamiast kilku mniejszych.

We wniosku zaznaczyć należy:

- kwota kredytu na zakup: 300 000 zł
- kwota kredytu na konsolidację: 29 000 zł
- łącznie: 329 000 zł
- wartość rynkowa: 350 000 zł
- LTV: 94%.

Oprocentowanie kredytu ze względu na dodatkowy cel konsolidacyjny będzie o kilka punktów procentowych wyższe od oprocentowania na zakup. Mimo wszystko, najczęściej się to opłaca. Jeżeli jedynym celem kredytowania jest konsolidacja, stosunek zadłużenia do wartości nieruchomości (LTV) nie może być większy niż około 60%.

UWAGA! Niektóre banki oferują promocyjne rozwiązania na konsolidację. Z reguły polegają one na tym, że można skonsolidować zobowiązania do wysokości X po cenie kredytu hipotecznego na zakup nieruchomości. Oczywiście, sam zakup jest również wymagany. Wartość X to najczęściej nie więcej niż 10–20% wartości nieruchomości.

Osobiście uważam, że konsolidacja nie jest wyborem, a koniecznością. W swoim fachu za każdym razem, gdy pośredniczyłem przy tego typu kredytach, kredytobiorca nie tyle chciał, co raczej był zmuszony do skonsolidowania swoich zobowiązań, aby w ogóle mógł funkcjonować. Po raz kolejny powtórzę: jeśli chcesz kupić nieruchomość na kredyt, planuj całe przedsięwzięcie z wyprzedzeniem! Unikniesz wielu niepotrzebnych nerwów oraz oszczędzisz dużo pieniędzy.

Jednorazowy zakup kilku nieruchomości na kredyt

Najczęstszym celem jednorazowego zakupu więcej niż jednej nieruchomości jest inwestycja. Jeśli próbuję sobie przypomnieć inne przypadki, do głowy przychodzi mi tylko jeden. Ojciec, chcąc zabezpieczyć przyszłość dwóch swoich synów, postanowił kupić im mieszkania. Gdy jednak zagłębimy się w szczegóły tej operacji, zrozumiemy, że do momentu osiągnięcia przez dzieci pełnoletności mieszkania miały być wynajmo-

wane. Jakby nie patrzeć, jest to cel inwestycyjny. Nie ma w tym nic dziwnego, bo czy znasz kogoś, kto potrzebuje na raz zakupić więcej niż jedną nieruchomość mieszkalną, aby zaspokoić swoje potrzeby mieszkaniowe? No właśnie.

Przejdźmy jednak do meritum. Jeśli chcesz kupić kilka nieruchomości, najlepiej jest robić to po kolei: najpierw jedną, później drugą itd. W ten sposób unikniesz podejrzeń, że nieruchomości są kupowane w celach inwestycyjnych. Jak już wiesz, w zakupie nieruchomości na kredyt hipoteczny w zasadzie są tylko dwie możliwości:

- kredyt na osobę fizyczną na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych
- kredyt inwestycyjny.

Jeżeli podchodzisz do kredytu jako osoba fizyczna, o ile masz zdolność kredytową, z uzyskaniem pierwszych trzech kredytów hipotecznych nie powinieneś mieć problemów. Przy kolejnych, jeżeli uda ci się przekonać bank, że te dwie (lub więcej) nieruchomości, o które wnioskujesz, są w 100% na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych, bank udzieli ci dwóch kredytów. To największy problem. Atutem będzie duża ilość osób w gospodarstwie domowym (mama, tata i dużo dzieci). W końcu masz prawo zabezpieczyć przyszłość zarówno swoją, jak i swoich dzieci, prawda? Zanim jednak złożysz wnioski w bankach, koniecznie zbadaj, jak zareagują one na twój pomysł. Większość banków od razu potraktuje to jako cel inwestycyjny, a tylko parę zgodzi się skredytować wszystkie nieruchomości na raz.

UWAGA! W żadnym wypadku nie podpisuj umowy przedwstępnej z zadatkiem. Jeżeli już, to z zadatkiem zwrotnym (na wypadek decyzji negatywnych z banku) lub z zaliczką! Ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia jest znaczące.

Jeśli oświadczysz w banku, że kupujesz owe nieruchomości w celach inwestycyjnych, kolosalnie zwiększasz szanse powodzenia całego przedsięwzięcia. Niestety, w związku z tym musisz liczyć się z większym kosztem obsługi kredytu (większe oprocentowanie, krótszy okres kredytowania itd.). Co bardzo ważne, w wypadku kredytów inwestycyjnych możesz starać się o kredyt na taką liczbę nieruchomości, na jaką pozwala twoja zdolność kredytowa – obecna lub planowana z wynajmu. Przy odpowiednim podejściu górna granica w zasadzie nie istnieje!

Czy są jeszcze inne sposoby? Oczywiście. Chętnie opowiem ci o nich osobiście.

Rozdzielność majątkowa

Rozdzielność majątkową można wykorzystać na wiele sposobów. Wszystko zależy od powodów, dla których chcesz ją ustanowić. Rozdzielność to świetne narzędzie do budowania zdolności kredytowej. Aby dała możliwie najlepszy efekt, trzeba ją ustanowić w odpowiednim momencie. Zapytaj swojego doradcę, jakie korzyści może przynieść w twoim konkretnym przypadku. Poniżej opisuję dwa przykłady, w których dzięki rozdzieleniu majątkowej wzrasta zdolność kredytowa.

W pierwszym przykładzie mąż ma opóźnienia w spłacie rat kredytu, jego historia kredytowa nie wygląda dobrze. Z tego powodu małżonkowie będą mieli duże problemy z uzyskaniem pozytywnej decyzji banku. Rozwiązanie? Rozdzielność majątkowa. Do kredytu przystępuje tylko żona. Tylko ona musi mieć zdolność kredytową i sama dostanie kredyt.

Inne małżeństwo wspólnie posiada trzy mieszkania, każde w kredycie. Nie mogą dostać nowego, czwartego kredytu hipo-

tecznego ze względu na liczbę już zaciągniętych. Rozwiązanie? Rozdzielność majątkowa, przepisanie wszystkich kredytów na męża lub żonę i zaciągnięcie nowego kredytu na osobę już nieposiadającą zobowiązań. I znowu, osoba, na którą mają zostać przepisane kredyty, musi mieć zdolność na każdy z nich z osobna. Strona, która zaciągnie nowy kredyt, musi mieć zdolność tylko na ten jeden.

UWAGA! Większość banków akceptuje rozdzielność majątkową trwającą od minimum 6 miesięcy. Na szczęście jest również kilka takich, które akceptują taką trwającą „od wczoraj”.

MIESZKANIE DLA MŁODYCH

Z dniem 1 stycznia 2014 roku weszła w życie kolejna rekomendacja dotycząca osób fizycznych. Niesie za sobą wymóg wkładu własnego. Rząd, wiedząc jakie pociągnie to za sobą konsekwencje, wprowadził równolegle program mający na celu dofinansowanie owego wkładu własnego, tak aby w dalszym ciągu osoby fizyczne mogły oficjalnie kupić nieruchomość w zasadzie bez wyjmowania pieniędzy z kieszeni. Mieszkanie Dla Młodych (zwane również MDM), bo o nim mowa, przeznaczone jest dla osób, które chcą zakupić swoje pierwsze w życiu mieszkanie. Dodajmy, że aby skorzystać z programu, trzeba nabyć mieszkanie w kredycie. Nie można uzyskać dofinansowania, jeśli kupuje się mieszkanie w całości za gotówkę. Kredyt przeznaczony jest na zakup nowo powstałych nieruchomości na rynku pierwotnym, już wybudowanych lub będących w trakcie budowy. W tym dziale postaram się rozłożyć MDM na czynniki pierwsze bez żadnych niedomówień.

Do kogo skierowany jest program?

1. Małżeństwa – o ile młodsze z małżonków w dniu złożenia wniosku o kredyt hipoteczny nie ma więcej niż 35 lat; do wniosku, oprócz standardowych dokumentów, potrzebny jest akt ślubu.

2. Osoby samotnie wychowujące dziecko, własne lub adoptowane; w ustawie zapisana jest następująca definicja:

„Osoba samotnie wychowująca dziecko – jedno z rodziców albo opiekunów prawnych, jeżeli osoba ta jest panną, kawalerem, wdową, wdowcem, rozwódką, rozwodnikiem albo osobą, w stosunku do której orzeczono separację lub osobą pozostającą w związku małżeńskim, jeżeli jej małżonek został pozbawiony praw rodzicielskich lub odbywa karę pozbawienia wolności – jeżeli ten rodzic lub opiekun samotnie wychowuje dziecko lub dzieci”.

Za dziecko zgodnie z ustawą uważa się:

- dziecko młodsze niż 25 lat, uczące się w szkołach, zakładach kształcenia nauczycieli oraz kolegiach pracowników służb społecznych
- dziecko w każdym wieku, które zgodnie z prawem otrzymuje zasiłek pielęgnacyjny lub rentę socjalną (niepełnosprawne).

Dokumentem potwierdzającym prawną opiekę nad dzieckiem jest ostatnie zeznanie podatkowe (PIT) oraz akt urodzenia dziecka.

3. Osoby niepozostające w związku małżeńskim, inne niż wskazane w pkt. 2. – tzw. single.

4. Najemcy lokali mieszkalnych, które będą kupione na kredyt w MDM; warunkiem jest aby byli pierwszymi i jedy-
nymi (od momentu wybudowania budynku) wynajmu-

jącymi dany lokal mieszkalny. Wynajmującym może być tylko deweloper. Kolejnym warunkiem jest data oddania do użytkowania budynku, które musiało nastąpić po 31 grudnia 2012 roku.

By skorzystać z programu MDM, wnioskodawca musi złożyć wniosek o kredyt hipoteczny najpóźniej do końca roku kalendarzowego, w którym kończy 35 lat. Żaden z wnioskodawców nie może wcześniej ani w dniu składania wniosku posiadać własnej nieruchomości. Jeżeli ktoś był lub jest współwłaścicielem nieruchomości w części pozwalającej na wyodrębnienie samodzielnego lokalu, nie kwalifikuje się do programu.

UWAGA! Inwestorze, jeżeli planujesz zakup mieszkania w MDM, a później innych mieszkań w normalnym kredycie, wiedz, że to niemożliwe. MDM jest dla ludzi, którzy chcą zrealizować swoje potrzeby mieszkaniowe i tylko dla nich. Jeśli kupisz drugą nieruchomość, stracisz dopłaty MDM.

Jeżeli wnioskodawca posiada lub posiadał działkę rolną, siedliskową, budowlaną lub ułamek lokalu mieszkalnego, może skorzystać z dopłaty.

Limity cenowe w programie

Limity ustalane są co kwartał. Ich najnowsze wartości znajdziesz na stronie:

<http://www.bgk.com.pl/mieszkanie-dla-mlodych/limity-i-wskazniki>

Limity pobrane ze strony BGK nie są pomnożone przez współczynnik przeliczeniowy. Ten w czwartym kwartale 2014 roku wynosił 1,1.

Jakie mieszkania kwalifikują się do programu MDM?

Aby mieszkanie było objęte programem dopłat, powinno spełniać następujące warunki:

- położenie na terenie Rzeczypospolitej Polskiej
- musi służyć wyłącznie zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych
- pierwszą osobą, która w nim zamieszka, będzie kredytobiorca
- maksymalna powierzchnia użytkowa mieszkania nie może być większa niż:
 - 75 m² dla mieszkań
 - 100 m² dla domów jednorodzinnych
 - jeżeli kredytobiorca w dniu składania wniosku o kredyt wychowuje przynajmniej trójkę dzieci, maksymalna powierzchnia może wynosić odpowiednio 85 m² i 110 m².

Aby obliczyć maksymalną wartość nieruchomości objętej programem, trzeba posłużyć się następującym wzorem:

cena zakup mieszkania	≤	współczynnik 1,1	x	powierzchnia użytkowa nieruchomości	x	średni wskaźnik (limit cenowy) przeliczeniowy kosztu odtworzenia 1 m ² powierzchni użytkowej budynków mieszkalnych obowiązujący w gminie, na terenie której położone jest mieszkanie
--------------------------------------	---	------------------	---	---	---	--

Przykład

- Mieszkanie 45 m² w Warszawie
- Cena zakupu: 300 000 zł
- Cena zakupu ≤ 1,1 x 45 x 5569,91 zł = 275 710,54 zł

Oznacza to, że powyższe mieszkanie **nie kwalifikuje się** do programu MDM.

UWAGA! Mieszkań objętych programem MDM jest stosunkowo mało. Zazwyczaj znajdują się w lokalizacjach szczególnie pożądanых. To jedna z największych wad MDM.

Cechy kredytu objętego programem MDM

- Kredyt musi zostać przeznaczony na zakup lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego na rynku pierwotnym.
- Waluta kredytu – wyłącznie PLN.
- Wysokości kredytu musi wynosić minimum 50% ceny zakupu nieruchomości.
- Kredyt może zostać spłacony wcześniej (bez utraty dofinansowania), ale wnioskowany okres kredytowania nie może być krótszy niż 15 lat.

Dofinansowanie wkładu własnego – komu ile się należy?

Poniżej przedstawiam wzór, za pomocą którego można wyliczyć wysokość maksymalnego dofinansowania przysługującego kredytobiorcy objętemu programem MDM.

Wzór na wysokość dofinansowania				
Kredytobiorca	% dofinansowania		Metraż nieruchomości	Wskaźnik
W dniu złożenia wniosku w banku wychowuje co najmniej jedno dziecko (swoje lub adoptowane)	15%	x	< 50 m ²	x
Pozostali objęci programem MDM	10%		> 50 m ²	

Tabela nr 6 Dofinansowanie

Przykład

Matka samotnie wychowująca dziecko chce kupić mieszkanie 45 m² w Warszawie. Jakie przysługuje jej maksymalnie dofinansowanie?

Wyliczenie według wzoru: $15\% \times 45 \times 5569,91 \text{ zł} = 37\,596,89 \text{ zł}$

UWAGA! Jeżeli kredytobiorcy urodzi się trzecie lub kolejne dziecko, przysługuje mu wzrost dofinansowania o 5%! Wypłata dodatkowego dofinansowania zostaje zrealizowana na konto banku, w którym zaciągnięty jest kredyt MDM. Dodatkowe dofinansowanie będzie nadpłatą kapitału do spłaty. Gdy saldo zadłużenia jest mniejsze niż 5%, zostaje przelana kwota potrzebna do zamknięcia zobowiązania. W żadnej sytuacji kredytobiorca nie dostanie tych pieniędzy na konto

Wniosek o dodatkowe 5% dofinansowania powinno się złożyć najdalej 6 miesięcy od dnia urodzenia dziecka lub jego adopcji.

Finansowanie wykończenia

Według ustawy, kredyt MDM jest przeznaczony wyłącznie na zakup nieruchomości. A więc niemożliwe jest uzyskać w programie kredytu na wykończenie. Oczywiście są sposoby, aby to legalnie obejść. Wystarczy oprócz wniosku o kredyt MDM złożyć drugi – o kredyt na wykończenie. Summa summarum, bank wypłaca dwa osobne kredyty (na zakup i na wykończenie), zabezpieczając się na jednej nieruchomości. Nie w każdym banku można tak zrobić, mimo to jest to możliwe!

Kredyt na remont i wszystkie związane z nim niuanse są identyczne jak w wypadku zwykłego kredytu poza MDM.

Zakup garażu a MDM

Tak jak w wypadku kredytu na remont, nie ma możliwości otrzymać kredytu objętego programem MDM na garaż. Jeżeli garaż ma osobną księgę wieczystą, a tym samym stanowi odrębną nieruchomość, nic nie stoi na przeszkodzie, aby dostać na niego kredyt hipoteczny! Część banków potraktuje go jako lokal usługowy. W tych bankach oprocentowanie na garaż będzie większe niż w wypadku kredytu MDM, jednak kwota kredytu będzie na tyle mała, że w zasadzie nie będzie to odczuwalne.

UWAGA! Bardzo często deweloperzy zaniżają wartość mieszkania po to, aby zmieściło się w limitach MDM. Zaniżają wartość mieszkania, a pieniądze odzyskują poprzez podwyższenie ceny garażu/miejsca postojowego. Na pierwszy rzut oka wszystko gra. Mieszkanie objęte jest programem MDM, bank je akceptuje, kredyt zostaje wypłacony i po sprawie.

Przestrzegam jednak przed takimi transakcjami. Mogą stać się przedmiotem kontroli Banku Gospodarstwa Krajowego, który sprawdza prawidłowość wykorzystania wsparcia finansowego.

Z kolei zawyżenie wartości mieszkania kosztem miejsca postojowego czy garażu może stać się przedmiotem kontroli urzędu skarbowego, ponieważ stawka podatku VAT od mieszkania wynosi 8%, a od garażu 23%. Fiskus swego czasu zapowiedział, że niewykluczone, iż zrobi masowe kontrole właśnie pod tym kątem!

Odzyskanie opłat okołokredytowych w formie kredytu (prowizja, ubezpieczenia itd.)

Jak już się domyślasz, oficjalnie zrobić tego nie można. Natomiast wiesz już na pewno, jak możesz to zrobić za pomocą kredytu na wykończenie.

Kiedy Bank Gospodarstwa Krajowego może nie udzielić kredytobiorcy dofinansowania

Etap zakupu nieruchomości w programie MDM	Powód
Wnioski złożone w bankach	Kredytobiorca nie kwalifikuje się do programu MDM (wiek, status mieszkaniowy itd.).
	Nieruchomość nie kwalifikuje się do programu MDM (metraż, cena, rynek wtórny itd.).
	Typ wnioskowanego kredytu nie kwalifikuje się do programu MDM (waluta, wysokość kredytu, okres kredytowania itd.).
	Bank nie przekazał w ciągu 60 dni od momentu złożenia kompletnego wniosku przez kredytobiorcę zapytania do BGK.
Podpisanie umowy kredytowej w banku	Od momentu przekazania przez bank wniosku do BGK minęło więcej niż 60 dni.
	Bank, w którym podpisujemy umowę, nie powiadomił BGK o tym fakcie.
	Klient rezygnuje z podpisania umowy kredytowej.
	Klient nie dostarcza do banku umowy deweloperskiej.
	Klient utracił prawo do dofinansowania (np. nabył inną nieruchomość).
Wypłata dofinansowania	Jedna ze stron nie spełniła warunków lub odstąpiła od umowy deweloperskiej.
	Klient rezygnuje z kredytu lub z dofinansowania.
	Bank, w którym zaciągnęliśmy kredyt, nie wystąpił o dofinansowanie.

Tabela nr 7 Powody odmowy udzielenia kredytu przez BGK

UWAGA! Jeżeli w ciągu pierwszych 5 lat od zakupu mieszkania w MDM nabędziesz następną nieruchomość mieszkalną, stracisz dalsze dopłaty. Wyjątkiem jest nabycie nieruchomości w drodze spadku.

Więcej szczegółów dotyczących programu MDM można znaleźć na stronie:

http://www.mir.gov.pl/Budownictwo/Mieszkalnictwo/MdM/FAQ/Dla_kogo/Strony/start.aspx.

NEGOCJACJE WARUNKÓW KREDYTOWYCH

Negocjacje to nieodzowny element zakupu nieruchomości, nie tylko na kredyt. Już na samym wstępie chcę cię wyczulić, że dużo łatwiej negocjuje się ze zbywcą cenę nieruchomości niż z bankiem warunki kredytowe. Dlatego, jeżeli naprawdę chcesz zaoszczędzić na koszcie zakupu nieruchomości na kredyt, powinieneś największy nacisk położyć na to, aby zakupić nieruchomość po jak najniższej cenie.

Dobrze, wybrałeś już zatem nieruchomość, którą chcesz zakupić. Co dalej? Negocjacje warunków kredytowych można podzielić na:

1. Negocjacje poprzez dokupienie dodatkowych rozwiązań finansowych (tzw. cross-selling: konto w banku, karta kredytowa, ubezpieczenia itd.).
2. Negocjacje poprzez pokazanie pozytywnej decyzji kredytowej z innego banku, na lepszych warunkach.
3. Negocjacje z doradcą kredytowym, aby obniżył swoje wynagrodzenie.
4. Negocjacje tak po prostu, bez konkretnego powodu prosimy o lepsze warunki.

Negocjacje warto zaplanować jeszcze przed wystaniem wniosków do banków. Gdy z ważnych dla nas powodów chce-

my wziąć kredyt w banku A, ale wiemy, że bank B będzie tańszy, warto zanieść do banku A decyzję kredytową z banku B. Jeżeli będzie pozytywna i na lepszych warunkach, bank A może się ugiąć i zaoferować lepsze warunki.

Co można wynegocjować?

- Niższą marżę kredytową (zazwyczaj 0,05–0,3%).
- Niższą prowizję kredytową.
- Niższą prowizję za wcześniejszą spłatę lub jej brak (najczęściej gdy mamy duży wkład własny).
- Dłuższy okres kredytowania (bardzo rzadko).
- Zmniejszenie cross-sellingu – bardzo niechętnie, ale czasem banki godzą się na:
 - brak umowy na kartę kredytową
 - brak dodatkowej umowy na ubezpieczenie na życie lub zastąpienie jej inną, zewnętrzną
 - brak wpływu wynagrodzenia na konto w zamian za obrót na rachunku.
- Podwyższenie kwoty kredytu (cross-selling równa się obniżeniu raty, a to z kolei podwyższy zdolność kredytową, która wpłynie na podwyższenie kwoty kredytu).

Czego nie można wynegocjować?

- Obniżenia ubezpieczenia niskiego wkładu własnego bez zwiększenia wkładu własnego.
- Obniżenia marży do 0%.
- Dłuższego okresu kredytowania niż maksymalny w danym banku.
- Obniżenia wymaganego wkładu własnego w danym banku do poziomu niższego niż regulaminowe minimum.

UWAGA! Zdarza się (bardzo rzadko), że prowizja banku ma wpływ na wysokość wynagrodzenia doradcy. W takim wypadku zawsze możesz zapytać doradcę, czy obniży swoje wynagrodzenie, aby uzyskać dla ciebie lepsze warunki. Warto pomyśleć o dodatkowej gratyfikacji dla doradcy. Oczywiście oficjalnie nie może przyjąć dodatkowego wynagrodzenia, gdyż regulaminy banków wyraźnie tego zabraniają. Wiedz, że doradcy pracujący w wielkich korporacjach, aby zmniejszyć swoją prowizję, potrzebują zgody przełożonych, co wcale nie jest takie proste. Doradcy pracujący na własny rachunek tej zgody najczęściej nie potrzebują. Nie w każdym banku doradca może wynegocjować dla ciebie lepsze warunki kosztem swojego wynagrodzenia.

Z doradcą najłatwiej negocjować jeszcze przed wystaniem wniosków do banków. Jeśli będzie miał jasno przedstawiony plan, będzie wiedział, co wpisać we wniosku kredytowym. Z bankiem z kolei najłatwiej negocjuje się po uzyskaniu pozytywnej decyzji, gdy już wie, ile zarabiasz, jaka jest ustalona wartość nieruchomości i że chce ci przyznać kredyt. Obecnie zdecydowanie najczęstszą formą negocjacji z bankami jest cross-selling, a najrzadszą – przedstawienie decyzji kredytowej z innego banku. Dlaczego tak się dzieje? To bezpośredni rezultat braku wcześniejszego planowania całego przedsięwzięcia przez kredytobiorców.

Jak obniżenie oprocentowania kredytu wpływa na wysokość rat?

Przykład

- Kredyt na 30 lat
- Kwota: 300 000 zł
- Oprocentowanie: 5%
- Rata: 1610 zł

Obniżenie marży o 0,1% spowoduje, że oprocentowanie również spadnie o taką samą wartość. Zatem po obniżce wynosić będzie 4,9%, a rata obniży się do poziomu 1592 zł. Różnica to 18 zł; niewiele, ale zawsze coś.

Gdybyśmy porównali ten wynik z obniżeniem ceny transakcyjnej nieruchomości o na przykład 5000 zł, da to efekt odpowiadający obniżeniu oprocentowania kredytu o 0,1% na najbliższe 23 lata (5000 zł/18/12) lub 0,3% na najbliższe około 8 lat (5000 zł/18/8).

Powyższy przykład dobitnie pokazuje, że oszczędności powinniśmy szukać przede wszystkim u zbywcy nieruchomości, gdyż obniżenie warunków kredytowych często nie przynosi pożądanego obniżenia kosztu kredytu.

UWAGA! Strzeż się złego cross-sellingu! Bardzo często zdarza się, że choć faktycznie może on poprawić warunki kredytowe, to końcowy koszt kredytu mimo to będzie wyższy. Dzieje się tak szczególnie często w wypadku ubezpieczeń, które trzeba odnawiać co jakiś czas, kart kredytowych, gdy z nich nie korzystamy, wpływów na konto, gdy ich nie ma itp. Przemyśl, co jest dla Ciebie ważniejsze: oszczędzenie kilku złotych na racie czy komfort psychiczny, gdy nie będziesz musiał pamiętać, że masz za zakupy płacić tą kartą, a za paliwo tamtą. Wszystko jest dla ludzi, ale z głową!

Ja i spore grono znanych mi osób (np. Daniel), nauczeni na własnych błędach, wolimy zaciągnąć kredyt z wyższym oprocentowaniem, ale za to bez umów cross-sellingowych. Na szczęście jeszcze kilka banków jeszcze się na to zgadza.

LISTA NAJCZĘŚCIEJ WYMAGANYCH DOKUMENTÓW DO WNIOSKÓW KREDYTOWYCH

Legenda:

(DK) – załatwia Doradca Kredytowy

(WN) – załatwia Wnioskodawca

(ZB) – załatwia Zbywca

(DV) – załatwia Deweloper

- (DK) wniosek wraz z załącznikami (osobno do każdego banku) – ważny 30 dni

Dokumenty osobowe

Obywatel Polski lub innego kraju

(dla każdego z wnioskodawców osobno)

- (WN) dowód osobisty
- (WN) drugi dokument tożsamości ze zdjęciem (np. paszport, prawo jazdy)
- (WN) Karta stałego pobytu (dotyczy obcokrajowców pracujących na terenie Polski)
- (WN) rozdzielnosc majątkowa/akt rozwodu, jeżeli dotyczy.

Informacje dodatkowe

(dla każdego z wnioskodawców osobno)

- (WN) zobowiązania finansowe (jeżeli występują)
 - rodzaj (karta kredytowa/limit na koncie/kredyt gotówkowy/hipoteczny/samochodowy/firmowy/alimenty/poręczenia)

- nazwa Banku, w którym jest zobowiązanie
- wysokość udzielonego kredytu, oraz pozostała kwota do spłaty
- data udzielenia kredytu oraz data ostatecznej spłaty
- (WN) ilość osób w gospodarstwie domowym (pełnoletnich dzieci nie liczymy).

Dokumenty finansowe

(dla każdego z wnioskodawców osobno)

Umowa o pracę na czas nieokreślony/określony
/kontrakt menadżerski

- (WN) zaświadczenie o zatrudnieniu i dochodach według wzoru Banku (zaświadczenia należy podpisać) – ważne 30 dni – wymagany oryginał
- (WN) pełny wyciąg z rachunku bankowego, na który wpływa wynagrodzenie za 6 miesięcy, potwierdzający wszystkie przelewy wynagrodzenia widniejące na zaświadczeniu o zatrudnieniu
- (WN) pełne wyciągi z wszystkich pozostałych niż powyższe osobistych rachunków bankowych za 3 miesiące (dotyczy Deutsche Banku, PKO BP).

Polak pracujący za granicą
dokumenty muszą zostać przetłumaczone
(z oryginału) na j. polski przez tłumacza przysięgłego

- (WN) raport kredytowy z zagranicznego biura informacji kredytowej zagranicznych biur kredytowych

- (WN) umowa o pracę
- (WN) zezwolenie na pobyt stały za granicą (jeśli wymagane)
- (WN) zezwolenia na pracę (jeśli wymagane)
- (WN) zaświadczenie o zatrudnieniu i dochodach na druku bankowym (w języku angielskim) – ważne 30 dni
- (WN) deklaracje podatkowe za 2 minione lata obrotowe.

Działalność gospodarcza (ogólnie)

- (WN) zaświadczenie z ZUS o niezaleganiu z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne – ważne 30 dni – wymagany oryginał
- (WN) zaświadczenie z US o niezaleganiu z tytułu zobowiązań podatkowych – ważne 30 dni – wymagany oryginał
- (WN) zaświadczenie o nadaniu nr REGON
- (WN) zaświadczenie o nadaniu nr NIP
- (WN) zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej
- (WN) umowa spółki (jeśli dotyczy)
- (WN) zezwolenie na prowadzenie działalności, w przypadku działalności koncesjonowanej (jeśli dotyczy)
- (WN) PIT za poprzedni rok (z pieczęcią Urzędu Skarbowego potwierdzającą złożenie) lub potwierdzenie nadania (jeśli na pocztce) lub elektroniczne potwierdzenie w PDF (jeśli przez internet)
- (WN) wyciąg z rachunku firmowego (za 6 miesięcy).

Działalność gospodarcza (KPiR)

- (WN) Księga Przychodów i Rozchodów za bieżący rok obrachunkowy (szczegółowo i w formie podsumowania każdego miesiąca) oraz za 2012 rok narastająco, w formie podsumowania każdego miesiąca (z pieczęcią uprawnionego biura rachunkowego na każdej stronie oraz pieczęcią i podpisem osoby prowadzącej działalność)
- (WN) informacja o odpisach amortyzacyjnych (jeśli dotyczy).

Działalność gospodarcza (ryczałt)

- (WN) wyciąg z ewidencji przychodów oraz dowody wpłat podatku za ostatnie 12 miesięcy.

Działalność gospodarcza (karta podatkowa)

- (WN) Decyzja urzędu skarbowego ustalająca wysokość podatku na dany rok albo na rok poprzedni, jeżeli na dany rok decyzja ta nie została wydana.

Umowa o dzieło/umowa zlecenia/umowa świadczenia usług

- (WN) umowy potwierdzające wykonanie zlecenia lub dzieła wraz z rachunkami
- (WN) pełny wyciąg z rachunku bankowego, na który wpływa wynagrodzenie z tytułu umów – za 6 miesięcy
- (WN) PIT-11 za poprzedni rok (deklaracja podatkowa wystawiona przez pracodawcę z pieczęcią i podpisem osoby uprawnionej)

- (WN) PIT 37 za poprzedni rok (z pieczęcią Urzędu Skarbowego potwierdzającą złożenie) lub potwierdzenie nadania (jeśli na pocztce) lub elektroniczne potwierdzenie w PDF (jeśli przez internet)
- (WN) przyjęcie dokumentów, ewentualnie z potwierdzeniem nadania).

Emerytura

- (WN) ostatni odcinek przekazu emerytury ZUS albo
- (WN) ostatni odcinek przekazu emerytury KRUS albo
- (WN) decyzja o przyznaniu emerytury albo
- (WN) decyzja o ostatniej waloryzacji emerytury albo
- (WN) zaświadczenie z ZUS albo
- (WN) zaświadczenie z KRUS albo
- (WN) historia rachunku lub wyciąg bankowy za 3 miesiące poprzedzające złożenie wniosku wraz z legitymacją emeryta
- (WN) oświadczenie o wysokości aktualnie pobieranej emerytury.

Ewidencjonowany wynajem nieruchomości (każda nieruchomość osobny zestaw dokumentów)

- (WN) dokument potwierdzający prawo do wynajmu nieruchomości (np. akt własności)
- (DK) wykonany przez Doradcę, nie starszy niż 1 miesiąc, wydruk aktualnej treści KW z Centralnej Bazy Danych KW bądź odpis z KW nie starszy niż 3 miesiące
- (WN) umowy najmu zawarte w bieżącym roku

- (WN) zgłoszenie w US wynajmu, który rozpoczął się w bieżącym roku
- (WN) roczne zeznanie podatkowe PIT za ostatni rok
- (WN) potwierdzenie pisemnego zgłoszenia do US wyboru formy opodatkowania.

Dokumenty dotyczące nieruchomości

(wystarczy jeden komplet dokumentów)

Mieszkanie/dom (rynek wtórny)
do decyzji kredytowej

- Jeżeli nie masz konkretnej nieruchomości na oku, musisz znać
 - (WN) wartość, za jaką chcesz zakupić nieruchomość,
 - (WN) wysokość kredytu hipotecznego (wraz z remontem).
- Jeżeli posiadasz nieruchomość na oku, ale nie masz możliwości zdobycia kompletu dokumentów dotyczących nieruchomości, musisz znać:
 - (WN) wszystko co powyżej *plus*
 - (WN) adres nieruchomości
 - (WN) imię i nazwisko zbywcy.
- Jeżeli posiadasz nieruchomość na oku oraz masz możliwości zdobycia kompletu dokumentów dotyczących nieruchomości, musisz znać:
 - (WN) wszystko co powyżej *plus*
 - (WN)/(ZB)/(DK) odpis z księgi wieczystej nieruchomości, [nie starszy niż 30 dni], lub sam jej numer (jeśli istnieje)

- (ZB) akt notarialny potwierdzający prawo własności zbywcy (umowa kupna–sprzedaży, darowizna, spadek itd.)
- (ZB) zaświadczenie ze spółdzielni mieszkaniowej o niezaleganiu z opłatami – ważne 30 dni
- (ZB) zaświadczenie ze wspólnoty mieszkaniowej o niezaleganiu z opłatami – ważne 30 dni
- (ZB) zdjęcia nieruchomości:
 - droga dojazdowa do budynku
 - budynek z zewnątrz
 - klatka schodowa
 - każde pomieszczenie wewnątrz nieruchomości.

Mieszkanie/dom (rynek wtórny)
gdy chcesz podpisać umowę przedwstępną

- (WN) umowa przedwstępna ze zbywcą
- (WN) dokumenty potwierdzające wniesienie wkładu własnego (oświadczenie dewelopera, potwierdzenia przelewu, dowód wpłaty, wyciąg) – jeśli dotyczy
- (WN)/(ZB)/(DK) odpis z księgi wieczystej nieruchomości, nie starszy niż 30 dni, lub sam jej numer (jeśli istnieje)
- (ZB) akt notarialny potwierdzający prawo własności zbywcy (umowa kupna–sprzedaży, darowizna, spadek itd.)
- (ZB) zaświadczenie ze spółdzielni mieszkaniowej o niezaleganiu z opłatami, ważne 30 dni, jeżeli jest spółdzielnia mieszkaniowa
- (ZB) zaświadczenie ze wspólnoty mieszkaniowej o niezaleganiu z opłatami, ważne 30 dni, jeżeli jest wspólnota mieszkaniowa

- (WN) wycena bankowa nieruchomości (należy dostarczyć w momencie składania wniosków kredytowych). Zamiast wyceny (część banków), zdjęcia nieruchomości:
- droga dojazdowa do budynku
- budynek z zewnątrz
- klatka schodowa
- każde pomieszczenie wewnątrz nieruchomości
- (WN) operat szacunkowy (zamiast wyceny, wszystkie banki), jeżeli remont operat musi zawierać:
 - kosztorys remontowy (na druku bankowym)
 - aktualną wartość nieruchomości
 - przyszłą wartość nieruchomości, po remoncie.

Remont/wykończenie nieruchomości (cel dodatkowy)

- (WN)/(DK) kosztorys (wzór bankowy) – wymagany oryginał

Splata kredytu hipotecznego w innym banku
jeżeli na nabywanej nieruchomości jest
inny kredyt hipoteczny

- (ZB) dokument bankowy zawierający następujące informacje: aktualny stan zadłużenia, numer rachunku do całkowitej spłaty, w przypadku większości banków również informację, iż jest to konto techniczne (brak dostępu do środków przez właściciela konta, dotyczy m.in. banków DB, Nordea), ważny 30 dni. Koszt dokumentu to 50–250 zł (zależy od banku)
- (ZB) umowa kredytowa z innego banku wraz z aneksami (jeśli są)

- (WN)/(ZB)/(DK) odpis z księgi wieczystej nieruchomości, nie starszy niż 30 dni, lub sam jej numer (jeśli istnieje)
- (ZB) akt notarialny potwierdzający prawo własności (umowa kupna-sprzedaży, darowizna, spadek itd.).

Mieszkanie/dom (rynek pierwotny)

- (WN) umowa przedwstępna z deweloperem wraz ze wszystkim załącznikami
- (DV) prospekt informacyjny wraz z załącznikami
- (WN) dokumenty potwierdzające wniesienie wkładu własnego (oświadczenie dewelopera, potwierdzenia przelewu, dowód wpłaty, wyciąg) – jeśli dotyczy
- (WN)/(DV)/(DK) odpis z księgi wieczystej nieruchomości (działki), nie starszy niż 30 dni, lub sam jej numer (jeśli istnieje)
- (DV) wypis oraz wyrys z ewidencji gruntów – ważny 3–6 miesięcy
- (DV) decyzja o pozwoleniu na budowę z klauzulą ostateczności
- (DV) pozwolenie na użytkowanie lub potwierdzenie przyjęcia budynku do użytkowania bez zastrzeżeń przez właściwy urząd (jeżeli istnieje)
- (DV) wypis z Krajowego Rejestru Sądowego dewelopera – ważny 3–6 miesięcy
- (DV) potwierdzenie nadania NIP oraz numeru REGON
- (DV) pełnomocnictwa osób reprezentujących dewelopera (jeśli nie figurują w KRS)
- (DV) promesa zgody banku kredytującego, stanowiąca, iż lokal będący przedmiotem finansowania zostanie bez obciążenia wydzielony z nieruchomości obciążonej hi-

poteką (jeśli działka, na której prowadzona jest budowa stanowi zabezpieczenie kredytu dewelopera)

- (DV) oświadczenie dewelopera (na druku banku) – ważny 30 dni – wymagany oryginał
- (DV) wyjaśnienie ewentualnych wzmianek w księdze wieczystej – ważny 30 dni
- (DV) potwierdzenie dostępu domu do drogi (np. wypis z księgi wieczystej dla działki stanowiącej drogę, nie dotyczy mieszkań)
- (DV) ew. decyzje podziałowe działek wraz załącznikami.

Działka budowlana

- (WN) umowa przedwstępna ze zbywcą
- (WN) dokumenty potwierdzające wniesienie wkładu własnego (oświadczenie dewelopera, potwierdzenia przelewu, dowód wpłaty, wyciąg) – jeśli dotyczy
- (WN)/(ZB)/(DK) odpis z księgi wieczystej nieruchomości, nie starszy niż 30 dni, lub sam jej numer (jeśli istnieje)
- (ZB) akt notarialny potwierdzający prawo własności zbywcy (umowa kupna-sprzedaży, darowizna, spadek itd.)
- (ZB) wypis oraz wyrys z ewidencji gruntów – ważny 3–6 miesięcy
- (ZB) wypis z aktualnego miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego z informacją o przeznaczeniu terenu pod zabudowę mieszkaniową lub decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu/w warunkach zabudowy potwierdzająca możliwość realizacji na działce budowy – ważny 3–6 miesięcy.

Budowa domu (gdy masz już działkę)

- (WN)/(ZB)/(DK) odpis z księgi wieczystej nieruchomości (działki) – [nie starszy niż 30 dni] lub sam jej numer (jeśli istnieje)
- (WN) akt notarialny potwierdzający prawo własności działki (umowa kupna–sprzedaży, darowizna, spadek itd.)
- (WN) wypis oraz wyrys z ewidencji gruntów – [ważność 3–6 miesięcy]
- (WN) projekt budowlany (do wglądu)
- (WN) kosztorys i harmonogram prac (wzór bankowy) – [ważność 30 dni] – wymagany oryginał
- (WN) dziennik budowy (pierwsza strona)
- (WN) umowy z wykonawcami (jeśli występują).

ZAKOŃCZENIE

To nie koniec, to dopiero początek! Tylko od ciebie zależy, co zrobisz z nowo zdobytą wiedzą. Odpowiednio użyta, może pomóc wygenerować miliony złotych lub zaoszczędzić duże pieniądze.

Jeżeli masz pytania, nie wahaj się ich nam zadać. Możesz się z nami kontaktować zarówno telefonicznie, jak i mailem. Kontakt znajdziesz na dole strony.

Na koniec zachęcam do odwiedzenia mojego bloga (otwarcie w pierwszym kwartale 2015 roku) oraz naszej strony internetowej. Jeżeli chcesz dostawać co kilka tygodni krótkie podsumowanie tego, co działo się w ostatnim czasie na rynku kredytów hipotecznych, wystarczy że dopiszesz się do listy mailingowej na naszej stronie www.inwestycyjnykredythipoteczny.pl.

Jeżeli masz jakieś pytania, pisz!

kontakt@szczepankiewicz.biz

www.inwestycyjnykredythipoteczny.pl

Miejsca w internecie, osoby i książki, które polecam



Więcej o grupie Hryniewicz.pl możesz przeczytać w rozdziale „Firmy specjalizujące się w szukaniu nieruchomości na cele inwestycyjne” (s. 57).



JAK OSZCZĘDZAĆ PIENIĄDZE?

czyli jak ograniczyć wydatki i rozsądnie wydawać pieniądze

Michał Szafrński

www.jakoszczedzacpieniadze.pl

Blog Michała Szafrńskiego, który odwiedza ponad 200 tys. osób miesięcznie, zdobył wiele nagród i wyróżnień, m.in. dla „Najbardziej inspirującego bloga” w konkursie Blog Roku 2013 oraz II miejsce w konkursie na „Ekonomiczny Blog Roku 2014”. W październiku 2014 roku Michał uhonorowany został nagrodą Blog Forum Award dla „Społecznie odpowiedzialnego blogera”.

Dlaczego warto odwiedzać tego bloga? Przedstawia on konkretne i sprawdzone sposoby mądrego oszczędzania. Znajdziecie m.in. odpowiedzi na następujące pytania:

- Czy warto oszczędzać?
- Czy lepiej liczyć na siebie, czy na to, że dożyję godziwej emerytury?
- Jak oszczędzać?
- Co mnie najwięcej kosztuje?
- Jak wyjść z trudnej sytuacji finansowej?

- Jak zaplanować budżet domowy i okresowe większe wydatki?
- Co zmienić w sposobie wydawania pieniędzy, by nie pogorszyć jakości życia, a jednocześnie zmniejszyć wydatki?
- Ile tak naprawdę kosztują prąd, woda, samochód i inne opłaty stałe?
- Jak dokonywać największych zakupów w życiu (mieszkanie, samochód) i jednocześnie nie przepłacać?
- Skąd – poza pracą na etacie – brać dodatkowe pieniądze?
- Jak skutecznie zadbać o to, by więcej zarabiać?

Uzupełnieniem bloga jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy” – słuchowisko, do którego Michał zaprasza inspirujących i ciekawych gości dzielących się swoimi doświadczeniami życiowymi i biznesowymi.

Blog: <http://jakoszczedzacpieniadze.pl>

Podcast: <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/podcast>

Kontakt: michal@szafranscy.pl



Grzegorz Grabowski

www.wynajmistrz.pl

Ten serwis, który można chyba także nazwać blogiem, prowadzi Grzegorz Grabowski – praktyk najmu, ekspert w obszarze rozliczeń z najemcami i rozliczeń podatku od najmu. Za pośrednictwem serwisu Grzegorz pomaga czytelnikom w załatwianiu problemów związanych z podatkami od wynajmu, rozliczeniami z najemcami i wielu innych.

Grzegorz prowadzi także biuro rachunkowe, wyspecjalizowane w obsłudze najmu (www.wynajmistrz.pl/biuro). Obecnie sam korzystam z pomocy jego firmy przy rozliczaniu mojej spółki z przychodu z podnajmu. Grzegorz jest również członkiem założycielem Stowarzyszenia Właścicieli Nieruchomości na Wynajem „Mieszkanicznik” oraz ekspertem stowarzyszenia od rozliczeń podatku od najmu i rozliczeń z najemcami.

Grzegorz jest autorem praktycznego poradnika dla właścicieli mieszkań na wynajem pt. „Podatek od najmu i rozliczenia z najemcami. Poradnik w 100% praktyczny”. Książka krok po kroku, na przykładach wziętych z życia, tłumaczy proces rozliczania podatku od wynajmu oraz rozliczeń z najemcami. Załącznikami do poradnika są również kluczowe dokumenty potrzebne do rozliczania najmu, m.in. kalkulacje pomagające wybrać najkorzystniejszą formę opodatkowania, oświadczenie dotyczące wyboru ryczałtowego trybu opodatkowania najmu, oświadczenie dotyczące wyboru opodatkowania przychodu/dochodu z najmu przez jednego z małżonków, wzór umowy najmu, wzór faktury za wynajem, ewidencję środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów przy rozliczaniu wg skali podatkowej, ewidencję przychodów w ryczałcie i wiele innych.

Poradnik jest do kupienia na stronie

www.podatekodwynajmu.pl.

<http://wynajmistrz.pl/biuro>

- Biuro rachunkowe wyspecjalizowane w najmie
- Rozliczymy twoje nieruchomości
- Rozliczymy twoją firmę

<http://wynajmistrz.pl>

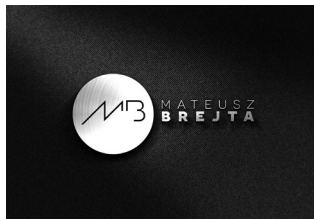
- Blog dla właścicieli mieszkań na wynajem

<http://podatekodwynajmu.pl>

- Podatek od najmu i rozliczenia z najemcami – poradnik w 100% praktyczny (e-book)

<http://facebook.com/Wynajmistrz>

- Polub ich na Facebooku



Mateusz Brejta

www.mateuszbrejta.pl

Od 2012 roku zajmuje się inwestowaniem w nieruchomości. Przygodę z nieruchomościami rozpoczął od podnajmu. Pozy-skując do swojego portfela ponad 30 mieszkań na krakowskim rynku i generując z nich wysokie dochody, Mateusz stał się oso-bą, której wiedza praktyczna i doświadczenie jest cenione, a on sam chętnie dzieli się nimi na różnego rodzaju zjazdach, konfe-rencjach i dedykowanych szkoleniach.

Poza podnajmem i szkoleniami prowadzi spółkę, która inwe-stuje głównie w nieruchomości w celu ich ulepszania i sprzedaży z zyskiem. Dodatkowo spółka ta umożliwia znajomym inwesto-rom zainwestowanie swoich środków i czerpanie pasywnych dochodów z realizowanych przez niego inwestycji tak zakupo-nych, jak i podnajmowanych.

Damian Kleczewski

Inwestor na rynku nieruchomości od 2010 roku. Specjalizuje się w szukaniu okazji inwestycyjnych. Obserwując potencjał tkwiący w sprzedaży i wynajmie mieszkań, propaguje idee inwestycyjne i pomaga innym w osiąganiu wolności finansowej. Zwraca szczególną uwagę na przygotowanie mentalne, które ma prowadzić do skutecznego działania w praktyce.



Jeśli dopiero zaczynasz swoją podróż ku wolności finansowej lub zwyczajnie chcesz się czegoś nauczyć w zakresie inwestowania w nieruchomości, to w pierwszej kolejności namawiam cię do wzięcia udziału w szkoleniach dla inwestorów. Szkolenia prowadzone są przez ekspertów w swojej dziedzinie, ludzi najlepszych w branży, którzy na nieruchomościach zjedli zęby. Mowa tu o takich osobach, jak Piotr Hryniewicz czy Bartek Nosiadek. Świetną lekturą, niejako podsumowującą część wiedzy nabytej na szkoleniach oraz poruszającą wiele nowych, ciekawych i bardzo ważnych kwestii jest książka Damiana Kleczewskiego *Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości*. Jest to na rynku wydawniczym publikacja nowa, która ukazuje w skondensowanej formie szerokie spectrum spraw związanych z inwestowaniem, podaje konkretne sposoby i rozwiązania problemów, od zakupu mieszkania przez jego remont po zarządzanie najmem.



Bartosz Nosiadek

<http://www.fibranieruchomosci.pl/>

Inwestor, autor szkoleń z inwestowania w nieruchomości oraz bestsellera *Zarabianie prawdziwych pieniędzy*. Właściciel spółki FIBRA.

FIBRA działa na rynku w sektorze budowy nowych domów i mieszkań w systemie deweloperskim, a jej obszar działania obejmuje głównie teren województwa śląskiego.

Firma ta świadczy usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami dla osób zainteresowanych sprzedażą swojej nieruchomości lub zakupem nieruchomości z rynku wtórnego.

Jej pracownicy są w stanie przeprowadzić za klienta wszystkie działania zmierzające do zakupu nieruchomości (pozyskanie kredytu, stworzenie właściwych umów, reprezentacja przed kupującym i sprzedającym, przepisanie liczników, wydanie lokalu, umówienie wizyty u notariusza), tak aby po jego stronie pozostała jedynie decyzja o zakupie.

Jeżeli szukasz oszczędności czasu za konkurencyjną cenę, skorzystaj z ich usług.

Na podstawie obszernych doświadczeń na rynku nieruchomości FIBRA rozwinęła również działalność w zakresie obsługi inwestorów. Buduje dla inwestorów w systemie deweloperskim całe budynki wielorodzinne oraz, co ważne, zapewnia wyłączenie powstałych mieszkań. Dodatkowo poszerza wiedzę swoich klientów na temat inwestowania poprzez serię płatnych i bezpłatnych szkoleń o praktycznym zarabianiu na nieruchomościach. Propozycja pod nazwą *Zarabianie Prawdziwych Pieniędzy* to książka oraz zbiór szkoleń, które uczą, jak zyskać wolność finansową dzięki inwestowaniu w nieruchomości.

Na koniec kilka słów od Bartka:

Po zapoznaniu się z książką Ronalda doszedłem do wniosku, że promuje on bardzo praktyczną wiedzę na temat finansowania. To niezwykle ważny element procesu inwestowania w nieruchomości. Specjalnie dla czytelników tego praktycznego poradnika przygotowaliśmy bezpłatne wideo na temat inwestowania w nieruchomości. Można je pobrać bezpośrednio pod adresem zarabianieprawdziwychpieniedzy.pl.

Bartosz Nosiadek

<http://www.fibranieruchomosci.pl/>
<http://zarabianieprawdziwychpieniedzy.pl>

FIBRA Nieruchomości

tel. 32 454 90 75, kom. 510 777 200

email: biuro@fibranieruchomosci.pl



Stowarzyszenie Mieszkanicznik.org.pl

Więcej o stowarzyszeniu Mieszkanicznik.org.pl możesz przeczytać w rozdziale „Firmy specjalizujące się w szukaniu nieruchomości na cele inwestycyjne” (s. 57).

Rozmowa z mentorem

Zapraszam do przeczytania mojej rozmowy z Piotrem Hryniewiczem, który osiągnął wolność finansową poprzez inwestowanie w nieruchomości. Masz okazję poznać punkt widzenia rentiera, sposoby, jakie wykorzystał, by osiągnąć swoją pozycję, oraz kilka krótkich, ale bardzo cennych wskazówek.

Ronald Szczepankiewicz (RS): *Gdybyś chciał opisać wolność finansową w kilku zdaniach, to jak byś ją zdefiniował?*

Piotr Hryniewicz (PH): Wolność finansowa to możliwość decydowania o tym, co chcesz robić w poniedziałek o 11.00 lub we wtorek o 14.00. To niesamowita możliwość realizowania swoich pasji, hobby czy marzeń. Nie jest to jednak tożsame z leniuchowaniem – wręcz przeciwnie! Po osiągnięciu wolności finansowej zacząłem pracować jeszcze więcej, ale robię tylko to, co sprawia mi przyjemność.

RS: *Dlaczego wybrałeś akurat nieruchomości jako formę budowania pasywnego dochodu?*

PH: Nieruchomości są najstabilniejszymi aktywami i możemy je kupować, nie posiadając własnych środków. A uzyskany kredyt hipoteczny jest najtańszym pieniądzem na rynku. Nieruchomości mieszkalne, w które inwestuję oraz promuję inwestowanie w nie, pozwalają na bezpieczne uzyskiwanie bardzo atrakcyjnego dochodu pasywnego.

RS: *W jakim wieku osiągnąłeś wolność finansową?*

PH: Miałem 32 lata i szczęście, że 4 lata wcześniej mój przyjaciel Zbyszko dostłownie wcisnął mi książkę Kiyosakiego.

RS: *Kto pomagał ci na początku? Wszystko załatwiałeś sam czy może korzystałeś z czyichś usług?*

PH: Wspólnie ze Zbyskiem analizowaliśmy dziesiątki ofert i braliśmy udział w dostępnych szkoleniach. Następnie udało mi się przekonać moją żonę Izę do porzucenia pracy na etacie i współpracy przy nieruchomościach. Budowanie zespołu jest kluczowe dla każdego inwestora, ponieważ pozwala na dużą oszczędność czasu, a także uniknięcie podstawowych błędów, które w wypadku nieruchomości mogą być bardzo kosztowne.

RS: *Dream team – kto znajduje się w twoim zespole ekspertów?*

PH: Numer 1 – moja żona Iza. Następnie są prawnicy, doradca podatkowy, księgowy, rzeczoznawca majątkowy, ekipa budowlana i, oczywiście, doradca kredytowy.

RS: *Za gotówkę czy na kredyt?*

PH: I za gotówkę, i w kredycie!

- Za gotówkę, jeśli dzięki niej kupimy nieruchomość taniej, a później mamy możliwość ją zrefinansować.
- Za gotówkę, bo jeśli nie jesteśmy magnesem dla pieniędzy i nie wydamy ich na zakup mieszkania, to za chwilę się rozpułną na nowe auto czy superwakacje.
- W kredycie – pozostałe przypadki.

RS: *Z wkładem własnym czy bez?*

PH: Oczywiście, że bez! Wkład własny jest bezpieczny dla banku, a nie dla nas. Dlatego, moim zdaniem, należy minimalizować wkład własny, ponieważ nasza gotówka powinna ciężko pracować, a nie odpoczywać sobie na 5-procentowych wakacjach. Wkład własny rozważamy, jeżeli to jedyna możliwość zakupu nieruchomości.

RS: *Czy warto korzystać z usług doradcy kredytowego?*

PH: Zdecydowanie tak. W Polsce mamy ponad 30 banków, które udzielają kredytów hipotecznych i ich oferta zmienia się re-

gularnie. Szkoda życia, żeby samodzielnie zajmować się sprawdzaniem i analizą ofert, skoro mogą to zrobić wyspecjalizowani doradcy kredytowi.

RS: *Gdzie go znaleźć?*

PH: Najlepiej z polecenia. Osoby, które to czytają, mają ten problem z głowy, ponieważ już wiedzą, do kogo się zwrócić. Ronald i jego zespół to grupa ekspertów w dziedzinie kredytów hipotecznych, a każdy inwestor będzie zachwycony ich podejściem do tematu inwestowania w nieruchomości.

Podziękowania

Gorące podziękowania za pomoc okazaną podczas mojej pracy nad tą książką zechcą przyjąć:

Katarzyna Tomkiewicz, Inez Mołodyńska, Karolina Mołodyńska, Ewa Szczepankiewicz, Cezary Szczepankiewicz, Piotr Hryniewicz, Katarzyna Wtykło, Magdalena Łyczko, Sandra Panuś, Rafał Witucki, Julia Burzyńska-Kaczyńska, Paulina Gola, Elżbieta Meissner, Krzysztof Bartnik: za wsparcie mentalne i pomoc przy realizacji książki.

Michał Szafrąński: to Ty zainspirowałeś mnie do jej napisania!

Kamil Kosior, Leszek Huzar: za wybudzenie mnie z „matrixa”. Dzięki Wam zdobyłem solidne fundamenty, na których po dziś dzień buduję swoje życie.

Piotr Firlej, Dariusz Szcześniak, Łukasz Paciorek, Michał Gurdział, Konrad Czapski: za nauczanie mnie „hipoteki”.

Józef Rytel: przyjacielu, za wsparcie w naprawdę ciężkich chwilach. Zawsze mogłem i zawsze mogę na Ciebie liczyć, dziękuję!

Anna Kozubal: za nasze **wspaniałe** relacje. Gdyby nie one, nie doszedłbym tu, gdzie jestem teraz.

Marysia i Czesław Mołodyńscy: za udostępnienie „pokoju na górze”.

Innym ludziom, których spotkałem na swojej życiowej drodze, tych dobrych i tych „złych”. Wszystkim Wam dziękuję za to, że wnieśliście coś do mojego życia.

Wykaz tabel

Tabela nr 1	Operat szacunkowy	48
Tabela nr 2	Akceptowany przez banki dochód brutto w zależności od zawodu.	97
Tabela nr 3	Kredyt na 30 lat. Porównanie rat równych i malejących	157
Tabela nr 4	Mało szczegółowy kosztorys remontowy lokalu mieszkalnego (dwa pokoje z kuchnią).	177
Tabela nr 5	Bardziej szczegółowy kosztorys remontowy lokalu mieszkalnego (dwa pokoje z kuchnią).	178
Tabela nr 6	Dofinansowanie	212
Tabela nr 7	Powody odmowy udzielenia kredytu przez BGK	215

Wykaz wykresów

Wykres nr 1	Wykres zmieniającej się zdolności kredytowej. Dotyczy czteroosobowej rodziny z dochodem 8000 zł netto miesięcznie.	73
Wykres nr 2	Wykres stóp procentowych LIBORCHF3M, EURIBOR3M, WIBOR3M od 1999 do 2014 roku.	144
Wykres nr 3	Oprocentowanie średnie kredytów hipotecznych w PLN w latach 1997–2014.	146
Wykres nr 4	Wzrost pieniędzy zainwestowanych na lokacie w stosunku do sumy płaconych rat.	200

Moja lista lektur obowiązkowych

- Kiyosaki Robert, Biedny ojciec, bogaty ojciec, Instytut Praktycznej Edukacji, Bydgoszcz 2006.
- Kiyosaki Robert, Kwadrant przepływu pieniędzy, Instytut Praktycznej Edukacji, Bydgoszcz 2000.
- Kiyosaki Robert, Młody, bogaty rentier, Instytut Praktycznej Edukacji, Bydgoszcz 2000.
- Kleczewski Damian, Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości, rozpisani.pl, 2014.
- Grabowski Grzegorz, Podatek od najmu i rozliczenia z najemcami. Poradnik w 100% praktyczny, wyd. Simplexity Grzegorz Grabowski, Warszawa 2014.
- Nosiadek Bartosz, Zarabianie prawdziwych pieniędzy, czyli, czego nie powie ci żaden doradca, Wydawnictwo Żłote Myśli, 2012.

Indeks najważniejszych pojęć i nazwisk

akt notarialny 66, 68, 167, 187, 188,
226, 228, 229, 230

alimenty 76, 111, 113, 114, 220

amortyzacja 95, 105, 109

bank 21, 29, 30, 31, 34, 36, 37, 38, 41,
42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 50, 51, 60,
61, 63, 66, 68, 69, 71, 72, 73, 75, 76,
77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86,
87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96,
97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104,
105, 106, 107, 108, 109, 110, 111,
112, 113, 114, 115, 116, 117, 118,
119, 120, 121, 122, 123, 124, 125,
126, 127, 128, 129, 130, 131, 133,
134, 135, 136, 139, 141, 142, 143,
145, 146, 147, 150, 151, 152, 153,
154, 155, 156, 159, 160, 161, 163,
164, 165, 166, 167, 168, 169, 170,
172, 173, 174, 175, 176, 177, 179,
180, 181, 182, 183, 184, 185, 186,
187, 188, 189, 190, 191, 192, 193,

194, 195, 196, 197, 198, 201, 204,
205, 206, 207, 208, 212, 213, 214,
215, 216, 217, 218, 219, 220, 221,
222, 227, 228, 229, 240

Bank Gospodarstwa

Krajowego 151, 189, 210, 215

Biuro Informacji Kredytowej (BIK) 76,
107, 110, 115, 117, 118, 119, 120,
121, 122, 123, 124, 125, 126, 127,
128, 130, 145

Budowa 27, 50, 74, 136, 149, 163, 166,
171, 179, 180, 181, 182, 188, 189,
208, 228, 229, 230, 236

Cashback 173, 184

Cashflow 63, 159, 168, 183

cele inwestycyjne 21, 23, 24, 32,
36, 57, 105, 206, 207, 231, 238

cięża 81, 82

czynsz 51, 87, 89, 111, 171, 187

dane 39, 40, 111, 117, 118, 122, 125,
126, 127, 224

decyzja kredytowa 66, 68, 108, 122,
127, 128, 150, 155, 156, 164, 182,
185, 186, 187, 192, 216, 217, 218,
225

diety 100, 134

dochód 22, 51, 72, 73, 74, 75, 76, 77,
78, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89,
90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 99,
100, 101, 102, 103, 104, 105, 106,
109, 110, 118, 130, 132, 134, 135,
136, 141, 142, 145, 148, 164, 170,
191, 221, 222, 234, 235, 239

dodatek mieszkaniowy WAM 100

dofinansowanie 208, 212, 213, 215

dokumenty 21, 43, 104, 164, 164, 166,
167, 226, 228, 229, 234
dokumenty dotyczące
nieruchomości 225
dokumenty finansowe 78, 221
dokumenty osobowe 220

dom 21, 25, 29, 33, 74, 149, 179, 180,
181, 182, 211, 212, 225, 226, 228,
229, 230, 236

doradca kredytowy 23, 24, 43, 44,
48, 69, 124, 141, 151, 163, 164, 165,
168, 169, 170, 173, 179, 207, 216,
218, 220, 224, 240

dywidendy 100, 134

działalność gospodarcza 26, 37, 77,
85, 86, 88, 90, 91, 92, 93, 95, 96, 97,
100, 103, 105, 106, 107, 108, 109,
122, 129, 134, 139, 191, 192, 193,
222, 223

działka budowlana 36, 37, 40, 166,
179, 181, 182, 210, 229, 230

dzieci 26, 52, 63, 81, 99, 111, 112, 113,
114, 205, 206, 209, 211, 212, 213, 221

emerytura 73, 82, 98, 99, 100, 103,
224, 232

etat 22, 26, 64, 76, 77, 92, 191, 233,
240

EURIBOR 141, 142, 143, 144

ewidencjonowany wynajem
nieruchomości 224

Fibra 236, 237, 238

finansowanie 208, 212, 213, 215

firma 58, 61, 63, 77, 94, 105, 107, 109,
237

garaż 171, 214

gospodarstwo domowe 34, 35, 76,
98, 101, 102, 112, 113, 114, 116, 129,
130, 206, 221

gotówka 59, 60, 131, 150, 159, 160,
162, 174, 176, 180, 181, 194, 197,
198, 203, 204, 208, 240

Grabowski Grzegorz 90, 233, 238

grunt 29, 31, 32, 33, 36, 44, 48, 51, 151,
156, 201, 228, 229, 230

historia kredytowa 107, 117, 118, 119,
121, 122, 123, 124, 125, 126, 127,
128, 130, 191, 207

Hryniewicz Piotr 18, 57, 58, 59, 60,
62, 63, 64, 231, 236, 239, 242

internet 23, 32, 38, 53, 54, 64, 65,
119, 212, 162, 178, 195, 198, 222,
224, 231

internetowe portale 53, 54, 101, 111,
113, 130,

inwestowanie 18, 57, 58, 59, 60, 62,
63, 64, 200, 235, 236, 237, 238,
239, 241

jednoosobowa działalność
gospodarcza 37, 90, 105

jakoszczedzacpieniadze.pl 32, 124,
127, 232, 233

- K**arta kredytowa 75, 76, 111, 114,
115, 120, 122, 124, 125, 133, 140,
168, 198, 202, 203, 216, 217, 219,
220
- karta podatkowa 91, 223
- Kleczewski Damian 235, 236
- konsolidacja 128, 201, 202, 203, 204,
205
- konto 75, 78, 79, 81, 83, 84, 87, 89,
94, 99, 103, 104, 110, 111, 113, 114,
115, 116, 118, 120, 121, 129, 131,
158, 162, 168, 184, 185, 186, 187,
196, 197, 202, 213, 216, 217, 219,
227
- kontrakt menadżerski 221
- koszt kredytu 21, 133, 147, 154, 155,
168, 180, 183, 196, 197, 219
- kosztorys remontowy 161, 162, 172,
173, 174, 175, 177, 178, 227
- koszty 21, 26, 30, 34, 35, 37, 43, 45, 64,
76, 83, 86, 106, 112, 116, 130, 149,
151, 152, 164, 163, 179, 180, 183,
194, 195, 196, 197, 203
- koszty utrzymania 106, 112, 116, 130
- KPiR 91, 93, 94, 223
- kredyt 18, 21, 22, 23, 24, 29, 31, 32, 33,
34, 37, 40, 41, 42, 44, 45, 46, 47, 57,
66, 69, 71, 72, 74, 75, 79, 83, 87, 89,
90, 91, 92, 93, 96, 98, 99, 101, 102,
103, 104, 105, 106, 107, 108, 109,
110, 111, 114, 115, 116, 118, 119,
120, 121, 122, 123, 124, 125, 126,
128, 129, 130, 131, 132, 133, 134,
135, 136, 139, 140, 141, 142, 143,
144, 145, 146, 147, 148, 149, 150,
151, 152, 153, 154, 155, 156, 157,
158, 159, 160, 161, 162, 163, 164,
165, 166, 167, 168, 169, 172, 173,
174, 175, 177, 179, 180, 181, 182,
183, 184, 185, 187, 188, 189, 190,
191, 192, 193, 194, 195, 196, 197,
198, 199, 201, 202, 202, 203, 204,
205, 206, 207, 208, 209, 212, 213,
214, 215, 216, 217, 218, 219, 220,
221, 237, 240, 241
- kredyt hipoteczny 18, 19,
21, 22, 33, 34, 37, 42, 43, 44,
45, 52, 59, 68, 72, 74, 86, 98,
100, 101, 102, 106, 109, 115,
119, 121, 123, 128, 133, 139,
140, 141, 146, 147, 149, 150,
151, 152, 154, 163, 164, 165,
170, 182, 193, 194, 199, 201,
202, 203, 204, 205, 206, 209,
210, 214, 220, 225, 227, 231,
239, 240, 241
- kredyt odnawialny w rachunku
115
- kredytobiorcy 24, 31, 34, 35, 37, 47,
71, 75, 81, 98, 99, 101, 102, 103, 117,
120, 127, 129, 130, 131, 133, 141,
142, 145, 146, 149, 150, 152, 162,
174, 175, 183, 186, 190, 205, 211, 21,
213, 214, 215, 218
- księga przychodów i rozchodów 26,
91, 223
- księga wieczysta (KW) 38, 40, 48,
214, 31, 32, 39, 41, 42, 43, 44, 154,
181, 188, 197, 224
- księża 100, 101
- kupowanie mieszkania *patrz* zakup
nieruchomości
- Kyiosaki Robert 18, 58
- L**IBOR 141, 142, 143, 144
- licytacja komornicza 42, 52, 53, 184,
185
- licytacje 25, 52, 53, 184, 185, 186

limit ilości 72
 limit liczby kredytów hipotecznych 109
 limity 72, 76, 202, 210
 lokal mieszkalny 25, 31, 33, 34, 40, 43, 48, 49, 61, 104, 151, 177, 178, 188, 189, 193, 209, 210, 212
 lokal usługowy 29, 31, 35, 36, 51, 58, 107, 109, 156, 191, 193, 201, 214
 lokata 152, 198, 199, 201

majątek prywatny 110, 192
 małżonkowie 113, 130, 207, 209, 234
 marża 66, 75, 141, 142, 144, 145, 147, 150, 152, 153, 195, 197, 199, 203, 217, 219

mentor 58, 59, 62, 239
 metody liczenia zdolności kredytowej 106

Mieszkanicznik 60, 62, 64, 65, 233, 238
 mieszkanie 22, 24, 25, 26, 29, 32, 33, 34, 38, 41, 45, 54, 56, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 96, 101, 103, 107, 111, 131, 151, 166, 167, 168, 170, 172, 173, 175, 178, 181, 182, 184, 188, 201, 204, 205, 207, 208, 210, 211, 212, 213, 214, 225, 226, 228, 232, 236, 240

Mieszkanie dla Młodych (MDM) 182, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216

negocjacje 133, 216
 nieruchomości gruntowe *patrz* grunt
 nieruchomości 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 67, 69,

71, 74, 75, 76, 85, 87, 88, 90, 97, 98, 100, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 116, 124, 125, 132, 133, 134, 135, 136, 139, 140, 144, 145, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 156, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 165, 166, 167, 170, 171, 172, 173, 175, 176, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 196, 197, 198, 199, 201, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 218, 219, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 239, 231, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241
 Nosiadek Bartosz 236, 237, 238

Obnieszenie oprocentowania 133, 218
 obywatel 220

ocena zdolności kredytowej 119, 120, 123, 126, 145

oferta 146, 168, 170, 194, 195, 196, 240

okres kredytowania 66, 99, 104, 131, 136, 145, 149, 156, 158, 159, 190, 192, 194, 195, 196, 199, 203, 207, 212, 215, 217

operat szacunkowy 47, 48, 49, 51, 1056, 165, 173, 204, 227

opłaty 111, 117, 232

opodatkowanie 86, 225, 234

opóźnienie w spłacie zobowiązań 116, 117, 118, 120, 121, 122, 126, 130, 207

oprocentowanie 75, 104, 121, 128, 129, 132, 136, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 156, 157, 158, 159, 183, 190, 192, 194, 195, 197, 198, 199, 205, 207, 214, 218, 219

osoba fizyczna 26, 33, 34, 35, 36, 37, 76, 105, 107, 110, 115, 188, 191, 192, 193, 206

- osoba prawna 37, 105, 106, 115
osoba trzecia 43
oświadczenie 18, 68, 83, 89, 130,
131, 174, 187, 188, 224, 226, 228,
229, 234
- P**ensja 76, 79
pieniądze z kredytu 140, 172
podnajem 59, 88
podwyższenie zdolności kredytowej
127
poręczenie 76, 110, 116, 117, 192,
220
portale społecznościowe 111, 113,
130
pośrednictwo nieruchomości 54, 55,
57, 67
pośrednik nieruchomości 25, 54, 55
pożyczka hipoteczna 141, 152, 190,
198, 199, 201
pożyczka w zakładzie pracy 116
pracodawca 77, 79, 80, 81, 82, 83,
84, 92, 104, 223
premia 80, 81, 84, 134
promesa banku 155, 188
promesa pracodawcy 79
pro wizja 54, 55, 80, 134, 145, 150, 151,
155, 169, 196, 197, 198, 214, 217, 218
przetarg 186, 187
punktacja kredytowa 117, 120, 122,
123, 124, 125, 126
- R**ata(y) 34, 43, 75, 106, 114, 115, 116,
117, 118, 119, 120, 121, 122, 123,
126, 128, 131, 132, 133, 140, 142,
143, 144, 145, 146, 147, 148, 149,
152, 153, 154, 155, 156, 157, 158,
159, 181, 195, 196, 197, 199, 200,
201, 202, 203, 204, 217, 218, 219
- refinansowanie 60, 128, 194, 195, 196,
197, 198, 240
remont 49, 50, 60, 86, 140, 149, 160,
161, 162, 163, 165, 171, 172, 173,
174, 175, 176, 177, 178, 179, 180,
183, 184, 194, 203, 213, 214, 225,
227, 236
rozdzielność majątkowa 26, 113, 130,
207, 208, 220
ryczałt 26, 85, 86, 88, 91, 223, 234
rynek pierwotny 34, 35, 43, 50, 65,
136, 151, 163, 165, 172, 184, 208,
212, 228
rynek wtórny 34, 36, 37, 45, 50, 65,
151, 163, 172, 175, 180, 181, 184,
215, 225, 226, 237
ryzyko walutowe 101, 115, 148, 149,
182
- S**coring 119
sklep 17, 35, 50, 51, 170, 175, 191
spłata 42, 71, 118, 128, 142, 147, 148,
152, 153, 155, 156, 158, 189, 196,
197, 198, 200, 213, 217, 221, 227
spółdzielnia mieszkaniowa (SM) 38,
52, 53, 187, 188, 226
spółka(i) 26, 59, 74, 77, 78, 79, 85, 105,
106, 107, 108, 109, 110, 139, 190,
191, 192, 193, 222, 233, 235, 236
spread walutowy 141, 146, 147
sprzedający 25, 66, 67, 171, 237
stopa procentowa 75, 141, 142, 143,
144, 145, 159, 199, 201
stowarzyszenia 60, 64, 105, 233, 238
strata 94, 95, 109, 118
szacowanie wartości nieruchomości
44, 49, 161
Szafrński Michał 32, 124, 127, 232,
242
średnia dochodów 81, 82, 83, 84, 88, 96

Towarzystwa Budownictwa

Spółecznego (TBS) 188, 189

typ nieruchomości 30, 33, 34, 35, 37,
38, 40, 50, 184

Ubezpieczenia 111, 116, 133, 152,

153, 154, 155, 180, 181, 183, 196,

19, 214, 216, 219

ubezpieczenie na życie 154,
168, 217

ubezpieczenie nieruchomości
154, 196, 197

Ubezpieczenie Niskiego
Wkładu Własnego (UNWW)
152, 153, 196, 197, 217

ubezpieczenie od utraty
pracy 155, 168

ubezpieczenie pomostowe
43, 154, 166, 167, 180

umowa 25, 43, 44, 62, 66, 67, 69, 77,
79, 80, 84, 87, 89, 107, 114, 125, 155,
185, 187, 189

umowa na czas nieokreślony
76, 78, 79, 80, 82, 88, 134, 221

umowa na czas określony 76,
77, 79, 80, 134

umowa o dzieło 82, 83, 85, 86,
103, 223

umowa o pracę 74, 76, 77, 78,
79, 80, 82, 83, 84, 92, 99, 102,
103, 104, 134, 221, 222

umowa przedwstępna 65, 66,
69, 165, 167, 226, 228, 229

umowa świadczenia usług 223

umowa zlecenie 82, 83, 84, 103

urlop 81

urlop macierzyński 81, 82

urlop rodzicielski 81

urlop wychowawczy 81, 82

WAM patrz dodatek mieszkaniowy
WAM

wartość nieruchomości 148, 165,
171, 176, 181, 183, 199, 211, 218, 227

wartość rynkowa 24, 44, 46, 47, 48,
49, 50, 51, 161, 162, 163, 172, 176,
204

wartość transakcyjna 44

warunki kredytowe 123, 133, 216, 219

wiarygodność kredytowa 117, 125,
126

WIBOR 141, 142, 143, 144, 145, 195,
197, 199

wkład własny 21, 22, 47, 72, 132, 133,
140, 145, 150, 151, 152, 160, 161,
162, 181, 183, 184, 198, 217, 240

właściciel nieruchomości 25, 30, 38,
39, 40, 41, 42, 60, 61, 62, 64, 69, 88,
103, 107, 135, 175, 179, 191, 210,
234

wnioski kredytowe 122, 165, 166, 167
wolność finansowa 18, 57, 63, 64,
237, 239

wpływy 84, 94, 129

wybór nieruchomości 22, 31

wycena nieruchomości 156

wyciąg z konta 104, 110, 111, 113,
131

wynagrodzenie 25, 67, 78, 79, 80, 82,
83, 84, 102, 104, 110, 116, 168, 169,
216, 218, 221, 223

wynajem 25, 26, 27, 35, 59, 60, 61, 63,
64, 65, 74, 85, 87, 89, 100, 103, 105,
107, 109, 135, 144, 159, 171, 182,
224, 234

wynajmistrz.pl 233, 234

wysokość rat 218

Zadatek 66, 67, 69, 160, 161
zakup nieruchomości 74, 105, 109, 165,
167, 185, 188, 190, 191, 193, 194, 201,
203, 204, 205, 213
zaliczka 53, 66, 67, 206
zasady ogólne (opodatkowania)
 patrz opodatkowanie
zatrudnienie 26, 78, 103
zawody 95
zdolność kredytowa 21, 22, 51, 63,
71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 81,
82, 83, 84, 86, 87, 88, 89, 90, 91,
95, 99, 100, 103, 106, 109, 110, 112,
113, 114, 115, 116, 127, 128, 129,
130, 131, 132, 133, 134, 135, 136,
163, 165, 167, 191, 202, 203, 206,
207, 217
zleceniodawca 84
zobowiązania finansowe 110, 220