



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

wynajmistrz@wynajmistrz.pl

Kredyt na mieszkanie na wynajem (wywiad z Ronaldem Szczepankiewiczem, doradcą kredytowym)

Transkrypt do wywiadu, którego możesz odsłuchać tutaj:

<https://wynajmistrz.pl/kredyt-na-mieszkanie-na-wynajem-wywiad-ronald-szczepankiewicz>

Dzień dobry, albo dobry wieczór - jeśli słuchasz tego nagrania wieczorem. Tu Grzegorz Grabowski (GG) - autor bloga wynajmistrz.pl. Dzisiaj zaprosiłem do rozmowy specjalistę od kredytów hipotecznych. Ronald, bo tak ma ten specjalista na imię, poznałem kilka lat temu w środowisku inwestorów nieruchomości. Ronald jest jednym z niewielu znanych mi doradców kredytowych, którzy wyspecjalizowali się w obsłudze ludzi którzy biorą kredyty hipoteczne w celach inwestycyjnych, a nie na własne potrzeby. Prowadzi firmę która takim doradztwem się zajmuje. Według mojej wiedzy zaangażowanie Ronald w branżę nieruchomości to nie tylko pomaganie inwestorom przy kredytach hipotecznych, ale także podnajem. Ale o tym Ronald już opowie wam sam. Ta rozmowa będzie dotyczyła różnych aspektów finansowania zakupów nieruchomości na wynajem. Będziemy rozmawiać o wiarygodności zdolności kredytowej, wymaganym wkładzie własnym, o tym jak sobie poradzić z tym wymaganiami, jak kupić na kredyt więcej niż jedno czy dwa mieszkania, o kredytach inwestycyjnych na spółki i o kilku innych niuansach zadłużania się w celu osiągnięcia wolności finansowej. Ronald jest autorem książki na temat kredytów. Dzieli się wiedzą także w innych podcastach, chociażby u Michała Szafrąńskiego, regularnie wydawanych raportach tworzonych przez jego firmę i także podczas szkoleń. W notatkach do tego nagrania umieściłem kilka linków do różnych innych źródeł informacji o kredytach. To czego nie znajdziesz w naszym wywiadzie najprawdopodobniej znajdziesz w materiałach które wymienię pod wywiadem. Zapraszam więc do posłuchania naszej rozmowy a także do późniejszego jej komentowania.

Grzegorz Grabowski: Cześć Ronald!

Ronald Szczepankiewicz: Cześć Grzegorz!

GG: Przede wszystkim dziękuję za to, że przyjąłeś zaproszenie na tę rozmowę. Czy możesz powiedzieć kilka słów o sobie, to znaczy nie tylko w kontekście głównego tematu tej rozmowy czyli



kredytów na nieruchomości, ale też o innych rzeczach. Czym się zajmowałeś wcześniej, czym się zajmujesz teraz, w jakie przedsięwzięcia jesteś zaangażowany?

RS: Grzegorz, dziękuję Ci, że mnie zaprosiłeś, że możemy tutaj o tym porozmawiać. Ja nazywam się Ronald Szczepankiewicz i zajmuję się kredytami hipotecznymi. Jednak to nie jest tylko i wyłącznie jedyne zajęcie, którym zawodowo się zajmuję, ponieważ wraz ze współnikami zajmujemy się inwestowaniem w nieruchomości, inwestowaniem za pomocą podnajmu. Inwestujemy w lokale mieszkalne, a prywatnie interesuję się motoryzacją.

GG: Ok, a powiedz w takim razie jak duże jest to twoje przedsięwzięcie związane z podnajmem?

RS: Spółka istnieje ponad dwa lata i na ten moment mamy prawie 150 pokoi. Działamy na rynku warszawskim.

GG: Zbudowaliście to w ciągu dwóch lat?

RS: Tak, w ciągu dwóch lat.

GG: Muszę powiedzieć, że bardzo szybko. A działacie rozumieć tylko w Warszawie czy też w innych miastach?

RS: Na ten moment działamy w Warszawie, natomiast można powiedzieć, że szykujemy też ekspansję na inne rynki.

GG: No dobrze, więc w takim razie przejdźmy do głównego tematu naszej rozmowy czyli do kredytów, za które można kupować mieszkania na wynajem.

RS: Dokładnie tak.

GG: Czyli tak jak mówiłem wcześniej, nie dotykamy tutaj kredytów i tematu kupowania mieszkań na własne potrzeby.

RS: Ja tutaj może podkreślę dla słuchaczy, kim są tacy ludzie, potencjalni klienci. Ponieważ kredyty na mieszkanie biorą typowo ludzie, którzy chcą tam zamieszkać i oni biorą kredyt raz na całe życie i ma bardzo duże znaczenie to gdzie ten kredyt wezmą, na jakich warunkach. Natomiast inwestor myśli zupełnie inaczej. On podchodzi do tego żeby przede wszystkim daną nieruchomość móc nabyć, a kredyt jest tylko środkiem do tego celu i tak na prawdę czy będzie on w banku A, B czy C to nie ma większego znaczenia.



GG: Praktycznie wszystkie banki na polskim rynku, tak jak powiedziałeś, oferują kredyty mieszkaniowe które w założeniu służą do tego żeby kupić sobie mieszkanie na własne potrzeby. Niemniej ci inwestorzy o których wspominałeś zwłaszcza czytelnicy mojego bloga wykorzystują te same kredyty żeby sfinansować zakup mieszkania na wynajem. Jak do tego podchodzą banki? Przecież banki jak ktoś kupuje drugie czy trzecie mieszkanie, wykazuje przychód z najmu w swoich PIT-ach, to bank przecież musi wiedzieć, czy też chociaż domyślać się, że to kolejne mieszkanie, które kupują i chcą skredytować, to będzie mieszkanie na wynajem. To bank przymyka wtedy oko i daje kredyt na "własne cele mieszkaniowe" mimo tego, że on kupuje mieszkanie na wynajem?

RS: Tak, to jest bardzo dobre pytanie, ponieważ ono się nasuwa w zasadzie każdemu kto inwestuje w nieruchomości za pomocą kredytów typowo mieszkaniowych. Z punktu widzenia banku za każdym razem kupujemy nieruchomości na zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych, co oznacza nie mniej nie więcej, że my tam faktycznie będziemy mieszkać. My bądź ktoś z naszej bezpośredniej najbliższej rodziny. Natomiast rzeczywistość jest taka, że oficjalnie tak będziemy robić, natomiast w praktyce wygląda to tak, że mieszkają tam nasi najemcy. Więc jak bank do tego podchodzi? Podchodzi w ten sposób, że on chyba wierzy w to, że faktycznie tam będziemy mieszkać i na pewno w świetle prawa taki kredyt udziela - na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Natomiast jeżeli zobaczy, że w PIT-cie czy też w księdze przychodów i rozchodów mamy mieszkania, które wynajmujemy, to może stwierdzić, że to nasze kolejne też będzie na wynajem. I teraz tutaj się pojawia cały klucz do tego aby zrobić to tak, że bank pomimo tego, że wie, że możemy to wynajmować, chciał nam udzielić kredyt na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Dokładnie o to tu chodzi.

GG: Czyli rozumiem, że pierwsza wskazówka jest taka, żeby się temu bankowi nie chwalić tym, że będzie to mieszkanie na wynajem, że ja tam nie będę mieszkał tylko to wynajmę, że trzeba iść w zaparte i powiedzieć temu bankowi przy tym trzecim czy czwartym kredycie, że kupuję na swoje cele, bo chcę się tam przeprowadzić.

RS: Dokładnie tak. Chodzi tutaj o to aby bank po prostu wiedział, że my to kupujemy na zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych. I aby tak się stało, oczywiście lepiej żebyśmy się nie chwalili tym, natomiast prawo jest jasne, że niejako musimy się rozliczać z podatku dochodowego, więc potrzebujemy co roku składać ten PIT chociażby. No i bank może o niego poprosić. Natomiast to jest bardzo dobre słowo. On może poprosić o dochody z wynajmu jeżeli my we wniosku wyraźnie zaznaczymy, że to źródło dochodu ma być brane pod uwagę do zdolności kredytowej. Bo możemy mieć takie źródło dochodu, ale nie chcąc go wykazywać dla banku. I teraz taki analityk, który to wszystko sprawdza, nawet jeżeli zobaczy na koncie te wpływy, to ma taki zakaz zwracania na to uwagi. Jeżeli nie mamy we wniosku zapisanego, że mamy dochód z wynajmu, to tak jak byśmy nie wynajmowali tych mieszkań w ogóle.



GG: Czyli jeśli nie chcesz żeby bank stwierdził, że kupujesz to mieszkanie na wynajem, to po pierwsze nie chwal się tym że kupujesz na wynajem, a po drugie nie pokazuj bankowi dochodów z tego wynajmu, oczywiście jeśli nie musisz, bo czasami ten PIT zawiera dochody z wynajmu i musi być pokazany bankowi, bo także pokazuje twoje dochody np. z umowy o pracę.

RS: Dokładnie. Jeszcze raz tutaj podkreślam: możemy na przykład podejść do kredytu z dochodami z umowy o pracę i z wynajmu nieruchomości, i jeśli jest to rozliczone w taki sposób, że dajemy obydwie PIT-y, to nic nie zmienia. Bank może widzieć, że mamy dochody z wynajmu, ale jeśli nie będziemy chcieli żeby on brał te dochody pod uwagę, to ma obowiązek "nie widzieć tego". Tak jakby tego nie było.

GG: Sami decydujemy, które dochody będą podstawą starania się o kredyt?

RS: Tak, tutaj zawsze wspominam o pewnych zasadach gry. Jeżeli ktokolwiek grał w jakąkolwiek grę planszową, bądź jakiegokolwiek inne gry, doskonale wie, że są pewne zasady. Jeżeli poznamy daną grę, wiemy na czym polega system, będziemy umieli w nią grać, to po prostu szanse na wygraną są zdecydowanie większe. Jeżeli poznamy zasady gry z bankiem, a one są konkretne i może nie spisane na papier, ale są jawne, że tak powiem. Nie każdy ma do nich dostęp, ale jeżeli dobrze poszukać to faktycznie one są, to znając te zasady wiemy w jaki sposób banki myślą, w jaki sposób funkcjonują. Tak jak wspominałem jedną z zasad jest to, że jeśli nie pokażemy im dochodów z wynajmu, to pomimo tego, że je mamy i oni je widzą to zasada mówi wprost - mają być "ślepi" na ten konkretny dochód.

GG: Ok, rozumiem. W ten sposób płynnie przeszliśmy do kolejnego tematu czyli kwestii wiarygodności i zdolności kredytowej kredytobiorcy. Osoba inwestująca w nieruchomości na wynajem, zwłaszcza taka, która chce tych mieszkań kupić na kredyt więcej niż jedno, oczywiście musi dbać o tę swoją wiarygodność i dbać o swoją zdolność kredytową. Czy możesz powiedzieć jakie są kluczowe rzeczy, o które trzeba zadbać, albo które trzeba zrobić, żeby tę swoją wiarygodność i zdolność kredytową mieć właściwą?

RS: Na początku rozdzielę te dwie rzeczy ponieważ wiarygodność i zdolność kredytowa to są dwie różne rzeczy. One nie mogą w zasadzie bez siebie funkcjonować, natomiast są jakby nie było dwiema różnymi rzeczami. Zaczynając od wiarygodności. Ktoś może sobie pomyśleć, że chodzi o to czy jeżeli ktoś ma na przykład kredyt i go spłaca regularnie, to jest wiarygodny w świetle banku. I faktycznie tak jest. Natomiast z drugiej strony jeżeli ktoś nie ma kredytu, nigdy nie miał i nie ma go w biurze informacji kredytowej czyli w BIK-u, to czy taka osoba jest niewiarygodna? Nie, ona nie ma po prostu historii kredytowej, ale jest wiarygodna. Tutaj to działa w drugą stronę, jeżeli ktoś ma kredyt i go nie spłaca, to wtedy jest niewiarygodny. Natomiast zdolność kredytowa to, tak jak wspominaliśmy, zdolność nie tyle nabycia różnych rzeczy, co z punktu widzenia banku jest to zdolność do spłacania pewnego zobowiązania co miesiąc. Tak to wygląda ze strony banku. I teraz jeżeli ktoś nigdy nie brał



kredytu lub brał kredyt i ma dobrą historię kredytową, ma wiarygodność, dodatkowo ma zdolność kredytową, która spełnia pewne wymogi, może otrzymać taki kredyt.

GG: W jaki sposób w takim razie taka osoba powinna dbać o swoją wiarygodność i w jaki sposób powinna dbać o swoją zdolność? Podstawowe zasady.

RS: Jeżeli chodzi o wiarygodność, przede wszystkim powinniśmy pokazywać zawsze, że mamy płynność finansową. Jeżeli prowadzimy działalność gospodarczą to przelewy do ZUS-u, US-u, VAT to jest świętość. Mamy to robić zawsze terminowo, nigdy nie wolno się spóźniać. Nawet jeden dzień może przekreślić naszą szansę na ten, następny i wiele następnych kredytów. Także o to dbamy, to jest jak taka mantra można powiedzieć. Natomiast z punktu widzenia zdolności kredytowej tutaj dochodzimy do momentu, które źródło dochodu najlepiej funkcjonuje z punktu widzenia wiarygodności. Czyli znowu mówię o tym, że wiarygodność i zdolność są mocno powiązane. Otóż najlepsze możliwe źródło dochodu, a zarazem najbardziej wiarygodne dla banku, to jest umowa o pracę. Umowa o pracę na czas nieokreślony. Takie są zasady gry. Banki uważają, iż umowa o pracę daje swojego rodzaju gwarancję tego, że ten dochód będzie co miesiąc, że ten pracownik będzie miał pracę i będzie miał za co spłacać kredyt. Doskonale wiemy, że to od wielu lat nie daje żadnej gwarancji, ale ten system dalej działa.

GG: Rozumiem, że umowa zlecenie i umowa o dzieło też są dobrymi źródłami jeśli chodzi o budowę zdolności kredytowej?

RS: Z punktu widzenia budowy zdolności kredytowej są to dobre źródła dochodu. Natomiast są lepsze, takie jak umowa o pracę. Mogą one być traktowane tak samo jak umowa o pracę, z tym, że są inne wymogi. Na przykład staż pracy nie może wynosić od 3 miesięcy, jak ma to miejsce przy umowie o pracę, a jest to od 6 miesięcy lub od roku. Większość banków akceptuje umowę zlecenie i umowę o dzieło od roku. Jest tylko jeden bank i jest to mBank, który na dzień dzisiejszy akceptuje umowę zlecenie od 6 miesięcy i to prawdopodobnie może się zmienić w ciągu najbliższych dni. Natomiast jest inny powód dla którego umowa o pracę będzie lepszym źródłem dochodu niż umowa zlecenie. A mianowicie koszty. Pomimo tego, że umowa zlecenia ma mniejsze podatki dochodowe czy też innego rodzaju ubezpieczenia, to tak na prawdę trzeba uzyskiwać ten dochód przez dłuższy okres czasu. Przez co koszt takiej zdolności kredytowej jest nieporównywalnie większy. Dochodzimy do momentu gdzie jest działalność gospodarcza. Działalność gospodarcza jest świetnym sposobem na to aby za pomocą dochodu z wynajmu zbudować zdolność kredytową. Ponieważ jeśli podchodzimy do banku i pokazujemy, że wynajmujemy nieruchomości na przykład przez osobę fizyczną poprzez ryczałt, jest to ewidentny sygnał, że to jest coś na czym my sobie dorabiamy, nie jest to nasze główne źródło dochodów, ale skoro dorabiamy, to następne nasze mieszkanie raczej damy pod wynajem. Takie są zasady gry. Natomiast jeżeli mamy działalność gospodarczą która w kodach PKD ma odpowiednie wpisy dotyczące wynajmu i pomimo tego, że nasz dochód z wynajmu jest tam najbardziej istotny, najbardziej wpływowy i jest go najwięcej to zasady gry są takie, że pomimo tego że mamy ten przychód, a w konsekwencji dochód z wynajmu, to ponieważ w kodach PKD mamy coś innego, i



ponieważ jest to działalność gospodarcza, a nie dochód z ryczału, to zupełnie inaczej do nas podchodzą.

GG: W ten sposób przeszedłeś do jednego z moich następnych pytań, czyli w jaki sposób najlepiej zbudować zdolność w oparciu o najem, czy też w jaki sposób banki podchodzą do przychodów z najmu w kontekście zdolności kredytowej? Czyli rozumiem, że jeżeli chcemy oprzeć zdolność o najem, to najlepiej ten najem rozliczać poprzez działalność gospodarczą żeby ten najem trochę "ukryć"?

RS: Tak, bardzo dobrze podkreśliłeś że najlepiej przez działalność gospodarczą. Nie przez spółkę, nie przez zasady ogólne na osobę fizyczną, nie przez ryczałt, tylko przez działalność gospodarczą

GG: A czy w takim razie da się zbudować zdolność kredytową w oparciu wyłącznie o najem rozliczany na zasadach najmu prywatnego?

RS: Mieliśmy takie przypadki, jak najbardziej tak, aczkolwiek liczba banków, które chciały z nami rozmawiać, mówimy o bankach komercyjnych, mała można powiedzieć do jednego, maksymalnie dwóch, trzech. Także tutaj był problem.

GG: Czyli tutaj znowu wracamy do działalności gospodarczej, że lepiej rozliczać to poprzez działalność gospodarczą?

RS: Tak, zdecydowanie. Z punktu widzenia podatkowego ryczałt 8,5% w skali roku, to jest bardzo mało. Oczywiście można w działalności gospodarczej zrobić na tyle duże koszty, że faktycznie wyjdziemy na tym lepiej. Ale jeżeli mówimy o zakupie kolejnego mieszkania, później następnego to zdecydowanie lepszą perspektywą jest działalność gospodarcza, która, chyba sam się zgodzisz, tak czy inaczej w konsekwencji nas prędzej czy później czeka.

GG: Dokładnie, jeśli ta liczba mieszkań wzrośnie, to w którymś momencie z pewnością stanie się to działalnością gospodarczą. W takim razie jaką historią tego najmu trzeba się wykazać, bo rozumiem, że przy działalności gospodarczej obowiązują te zasady, które są dla działalności gospodarczej, czyli ileś tam miesięcy trzeba tę działalność prowadzić, wykazać dochód i tak dalej, natomiast jaką historią tego najmu trzeba się wykazać jeśli chcielibyśmy oprzeć się wyłącznie o przychody z najmu rozliczane na zasadach najmu prywatnego w tych kilku bankach, o których wspominałeś?

RS: Zapamiętajcie sobie proszę, że przy dochodach z wynajmu poprzez ryczałt czy też zasady ogólne na osobę fizyczną, absolutnym minimum po jakim banki nas akceptują, mówię tutaj o generowaniu zdolności kredytowej poprzez właśnie ten dochód, to jest 12 miesięcy. Jest jeden bank, to jest



mBank, który akceptuje dochód wynajmu od 6 miesięcy, natomiast to się może zmienić. Polityka mBanku zmienia się diametralnie. Nie opierajmy całego planu naszego działania wyłącznie na mBanku, który akceptuje dochody po 6 miesiącach. Zapamiętajcie proszę, że dochód z wynajmu to minimum 12 miesięcy

GG: Rozumiem, że trzeba mieć również rozliczony co najmniej jeden PIT?

RS: Tak, dokładnie tak jest.

GG: I mieć jakiś zamknięty rok podatkowy?

RS: Tak, i teraz jeszcze raz wróćmy do działalności gospodarczej. Wielu z naszych słuchaczy na pewno już prowadzi działalność gospodarczą. Ma przychody, wykazuje dochody w swoim sektorze działalności gospodarczej czy też gospodarki. Dochodzi nagle dochód z wynajmu. W tym wypadku ten dochód jest tematem pobocznym z punktu widzenia urzędu skarbowego, a w konsekwencji również analityka. Pomimo tego, iż ten dochód z wynajmu zaczyna być z roku na rok co raz większy, to i tak kredytobiorca nie jest w ogóle traktowany jako inwestor, tylko jako człowiek prowadzący swoją działalność gospodarczą.

GG: To, że uzyskuje on przychody i dochody z najmu, to jest nieistotne?

RS: To już jest inny temat, nagle bank tego nie widzi. Oczywiście zapamiętajcie proszę, że nie każdy bank tak do tego podchodzi. Są banki, które to widzą i od razu wiedzą, że jesteśmy inwestorami. Na tych bankach nam po prostu nie zależy.

GG: W takim razie mam takie pytanie: bardzo wiele osób optymalizuje podatki od najmu, w szczególności jeśli rozlicza je poprzez działalność gospodarczą, poprzez wysoką amortyzację, stosując indywidualne stawki amortyzacyjne i w praktyce bardzo często wykazują zerowy dochód, w związku z tym mają zerowy podatek. Z punktu widzenia księgowego mają zerowy dochód, więc z punktu widzenia banku również. Co wtedy? W jaki sposób można zjeść ciastko i zachować na później czyli zapłacić niski podatek, a jednocześnie wziąć kredyt z wykorzystaniem działalności gospodarczej?

RS: Otóż to. Poruszyłeś bardzo ważną kwestię. Jeżeli na PIT-cie widać zero dochodu, to z punktu widzenia banku jest zero dochodu. Każda amortyzacja, czy każdy koszt, który obniży nasz dochód netto, obniży naszą zdolność kredytową. Mówimy tutaj cały czas o kredytach typowo mieszkaniowych, które oficjalnie są na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Zdolność kredytowa przy takich kredytach oparta jest tylko i wyłącznie na dochodzie netto, tym, który już uzyskaliśmy. Można powiedzieć ogólnie, że tak właśnie jest. Więc jeżeli będziemy mieć niższe dochody, nasza



zdolność też się zmniejszy. Cała tutaj praca aby mieć ciastko i zjeść ciastko należy do księgowego, który rozumie, że im mniejszy dochód netto, tym mniejsza zdolność, tak powinien operować kosztami przez cały okres, aby tego dochodu starczyło na pożądaną zdolność kredytową, a żeby też tych podatków za wiele nie płacić.

GG: Czyli rozumiem, że trzeba wypracować kompromis pomiędzy dochodem, i w związku z tym wysokością podatku, a zdolnością kredytową, którą będziesz mieć w oparciu o ten dochód?

RS: Oczywiście, tutaj są dwie informacje bardzo kluczowe. Jaki dochód netto powinniśmy uzyskiwać, aby mieć zdolność kredytową na pożądaną wysokość, a co za tym idzie jak powinniśmy operować kosztami aby nasz przychód spowodował płacenie takich podatków, jakie sobie tego życzymy, nie większych, nie mniejszych.

GG: Wiemy o tym, że tutaj jest pewien sposób żeby "zjeść ciastko i zachować na później", natomiast rozumiem, że o tym nie będziemy rozmawiać. Tak jakby nie jest to sposób, który wszystkim polecam.

RS: Ja również. Aczkolwiek jest skuteczny.

GG: Tak. Teraz kolejne pytanie. Załóżmy, że ktoś nie ma zdolności kredytowej w ogóle. Chciałby kupić mieszkanie na wynajem na kredyt. Jaki jest według Ciebie taki najszybszy, najlepszy sposób zbudowania zdolności kredytowej?

RS: Tutaj szybkie pytanie: czy nasz hipotetyczny kredytobiorca posiada już jakąś nieruchomość, która jest jego własnością?

GG: Tak posiada, bo kolejną kupuje już tylko na wynajem.

RS: Mógłby tę nieruchomość, którą posiada wynająć. Jeżeli wynająłby ją osobie fizycznej na cele mieszkaniowe, to taki dochód już po 12 miesiącach byłby brany pod uwagę. Oczywiście zapłaci mniejsze podatki, bo będzie się rozliczać za pomocą ryczałtu z podatku dochodowego. Natomiast zdecydowanie szybszym sposobem na zbudowanie zdolności kredytowej, i w konsekwencji też tańszym, będzie po prostu zatrudnienie się na umowie o pracę na czas nieokreślony. Znalazienie dobrze płatnej pracy. Jest tutaj szereg szczegółów, które muszą zostać dopełnione przez pracodawcę. Te szczegóły, mówiąc ogólnie, to chociażby staż pracy pracodawcy, który nie może być krótszy niż dwa lata. Nasz pracodawca nie może istnieć mniej niż 2 lata. Najlepiej żeby była to spółka, a nie działalność gospodarcza. Jeżeli działalność to znowu to minimum dwa lata. Żeby była to rozpoznawalna firma. Im bardziej wiarygodny pracodawca, tym łatwiej nam ten kredyt będzie uzyskać. Jeżeli jest w drugą stronę czyli zarabiamy bardzo dużo pieniędzy, ale zatrudnia nas



jednoosobowa działalność gospodarcza, która istnieje półtora roku, pomimo dużych dochodów może się okazać, że my tego kredytu w ogóle nie dostaniemy, właśnie z tego konkretnego powodu.

GG: Ok, czyli cofam to co powiedziałem, niekonieczne jest znalezienie dobrze płatnej pracy, tylko konieczne jest podpisanie umowy o pracę i otrzymywanie wynagrodzenia od wiarygodnego pracodawcy, który istnieje minimum 2 lata i najlepiej powinna to być spółka.

RS: Dokładnie tak. Więcej szczegółów na ten temat przeczytacie w mojej książce: "Tajna broń kredytobiorcy". Grzegorz na pewno też poinformuje was o pewnym ciekawym sposobie podzielenia się z wami tymi informacjami.

GG: No dobrze, ostatnie pytanie dotyczące zdolności kredytowej. Później przejdziemy do innych tematów. Mamy taką sytuację, że udało nam się znaleźć ciekawe mieszkanie na wynajem, sfinansowaliśmy je kredytem, a potem ten manewr powtórzyliśmy 3 razy. Nagle zmienia się moja sytuacja życiowa. Przykładowo zmieniam formę zatrudnienia lub tracę pracę i okazuje się, że nagle straciłem kompletnie zdolność kredytową, którą miałem wcześniej i posłużyła mi do wzięcia tych kilku kredytów. Oczywiście nadal sumiennie reguluję wszystkie raty z przychodów z tych wynajmowanych mieszkań. I teraz pytanie: jak często, z twojego doświadczenia, banki sprawdzają zdolność takiego sumiennego kredytobiorcy po przyznaniu kredytu. Powiem szczerze, to pytanie powstało w ten sposób, ponieważ mnie samemu przytrafiło się coś takiego, że bank zażądał ode mnie dokumentów potwierdzających moją zdolność mniej więcej 5 lat po przyznaniu takiego kredytu.

RS: Pamiętajcie proszę, że gdy podpisujecie umowę kredytową, należy ją dobrze poznać. W umowie kredytowej jest mnóstwo kruczków i zapisów, które przede wszystkim chronią bank a nie kredytobiorcę. Jednym z takich zapisów jest zapis, który mówi o tym, że kredytobiorca ma obowiązek poinformować bank o zmianie swojej sytuacji finansowej. Teoretycznie, jeżeli ktoś na przykład kupił samochód i wydał wszystkie oszczędności - zmieni się jego sytuacja finansowa, jeżeli stracił pracę - zmieni się jego sytuacja finansowa, dostał spadek - zmieni się jego sytuacja finansowa.

GG: Czy to oznacza, że musimy napisać wtedy pismo do banku, że "drogi banku zmieniłem pracę"?

RS: Na to wygląda. Mówię, że na to wygląda ponieważ nikt tego w praktyce nie robi. I tutaj dochodzimy do momentu, gdy bank cię o to poprosił. Nie znam innej osoby, co nie znaczy, że tak się nie dzieje, którą by poprosili przy kredycie hipotecznym. Znam natomiast osoby, które są proszone przez banki, są to konkretnie banki z grupy Getin Noble Bank, o zestawienie finansowe. Ja osobiście mam kredyt samochodowy w Getin Noble Banku, i co roku proszą mnie o moje zestawienie finansowe. Co roku o to pytają z dokładnością co do tygodnia. Zawsze w styczniu proszą o to.



GG: Ok, a co w takim razie Twoim zdaniem stałoby się, gdyby taki kredytobiorca nie pokazał tej zdolności? Ja wykazałem się zdolnością i nie było to problemem, natomiast co by było gdybym nie mógł? Gdyby zmieniła się moja sytuacja, straciłbym pracę?

RS: Czysto hipotetycznie odpowiem, ponieważ nie jestem osobą, która jest decyzyjna za to co się dzieje. Uważam, że na początku, pomimo takich wielu monitów, za które oczywiście by naliczali opłaty, doszło by do momentu gdzie albo podnieśliby marżę kredytową lub w jakiś inny sposób poprzez kary finansowe, zarobili na tym pieniądze, ale w konsekwencji jeżeli byśmy się na prawdę ostro opierali, mogłoby dojść nawet do wypowiedzenia umowy, ponieważ tak jak jest to zapisane w umowie, mają do tego prawo.

GG: No dobrze, to już nie ciągnijmy tego tematu. Czekają nas kolejne. Krótkie pytanie dotyczące wkładu własnego. Z tego co wiem to obecnie taki minimalny regulowany wkład własny to jest 15% w tym roku tak?

RS: Tak. Mamy rok 2016, a co za tym idzie, wkład własny wymagany jest na poziomie 15%. Za rok będzie to 20%, natomiast w praktyce jeszcze kilka banków na dzień dzisiejszy wymaga minimalnego wkładu na poziomie 10%. Działają oni w ten sposób, że 10% wpłacamy z własnej kieszeni natomiast te brakujące 5% banki nam udzielają w formie kredytu, czyli faktycznie dają nam ten kredyt, ale te 5% musimy ubezpieczyć. A więc z punktu widzenia kredytobiorcy, dalej możemy uzyskać kredyty na 90% czyli z 10% wkładem własnym. Ich koszt wzrasta o to ubezpieczenie. Nie jest to koszt specjalnie duży, więc warto myśleć o tym rozwiązaniu. Za rok będzie to 20% więc teoretycznie, ponieważ tego nie wiemy, znów wymagane będzie 10% i 10% będzie ubezpieczone.

GG: Czytałem w jednym z twoich raportów, że wymóg minimalnego wkładu własnego można legalnie obejść. Czy możesz w skrócie opisać najbardziej popularne sposoby poradzenia sobie z tym wymaganiem?

RS: Oczywiście. Najbardziej popularny sposób na legalne poradzenie sobie z wymaganym wkładem własnym to kupienie nieruchomości poniżej wartości rynkowej. Są dwie wartości. Wartość po jakiej kupujemy daną nieruchomość czyli to co mamy wpisane na umowie, jest to cena transakcyjna, oraz wartość rynkowa czyli tyle ile ktoś jest nam w stanie zapłacić maksymalnie za daną nieruchomość. Prosty przykład. Jeżeli kupujemy nieruchomość za 100 tysięcy złotych (tyle jest na umowie przedwstępnej), a nieruchomość jest warta 130 tysięcy ponieważ kupujemy ją poniżej wartości rynkowej, to dosłownie garstka banków, ale jednak, może uznać tę wartość jako 130 tysięcy. Więc ta różnica, to 30 tysięcy złotych może ta garstka banków uznać jako wkład własny. W praktyce to wygląda tak, że oni nie będą wymagać od nas wkładu własnego, natomiast są jeszcze inne dodatkowe opłaty z tym związane. To faktycznie może zadziałać, ale tych banków jest na tyle mało, że są inne lepsze sposoby jak chociażby stworzenie odpowiedniego kosztorysu remontowego, który po prostu powoduje, że część z tych pieniędzy po zakończeniu całego przedsięwzięcia zostanie nam na koncie.



GG: Dobrze, ja w notatkach do tego wywiadu umieszczę link do raportu stworzonego przez Ronalda, w którym jest dość dokładny opis wraz z przykładami tych kilku sposobów poradzenia sobie z tym wymaganiem. Tutaj nie będziemy wchodzić w szczegóły. Przejdźmy do tematu, który chyba interesuje sporo inwestorów w nieruchomości, czyli takich osób, które biorą więcej niż jeden kredyt mieszkaniowy. Większość z nich po to aby kupić kolejne mieszkanie na wynajem wykorzystując ofertę kredytów mieszkaniowych. W Polsce oczywiście nie ma tzw. kredytów BTL czyli Buy to Let, w związku z tym kredytów "mieszkaniowych" które wykorzystuje się na zakup mieszkania na wynajem można wziąć ograniczoną liczbę. No właśnie, jaką liczbę? Jaki jest w praktyce limit?

RS: W praktyce wygląda to tak, że banki nigdzie oficjalnie nie mówią że taki limit istnieje, natomiast on oczywiście jest i wygląda to w ten sposób, że pierwsze 3 kredyty hipoteczne dostaniemy bez większych kłopotów. Natomiast przy czwartym liczba banków mocno się zawęża. Przy piątym zwięża się kolejny raz i idziemy tak w zasadzie do szóstego kredytu. Później, jeśli zrobiliśmy to w sposób nieodpowiedni, czyli braliśmy kredyty w bankach, które nie patrzą na ilość kredytów, a później zostały nam tylko te banki, które patrzą, może się okazać, że już nigdzie tego kredytu nie dostaniemy. Dalej istnieje ścieżka tak zwanych ewolucji czyli albo idziemy w nieruchomości typowo komercyjne i posiłkujemy się kredytami inwestycyjnymi, bo to faktycznie zaczyna mieć ręce i nogi, lub szukamy dużego wkładu własnego, wtedy to też ma duży wpływ na uzyskanie kredytu.

GG: Czy tutaj ten limit jest liczbowy, czyli liczba kredytów, czy też wartościowy, czy jedno i drugie?

RS: Bardzo dobre pytanie. Uważam, że na dzień dzisiejszy jeżeli ktoś nas słucha i chciałby to wiedzieć, uważam, że ważna jest liczba. Są to 3 kredyty hipoteczne. Czy mamy 3 kredyty, każdy na 50 tysięcy czy 3 kredyty, każdy na milion, z punktu widzenia banku jeśli posiadamy tę zdolność na czwarty kredyt, nie ma to większego znaczenia. Warto jest więc tak manipulować tymi kredytami lub działać w taki sposób aby na przykład jeden kredyt był zabezpieczony na kilku nieruchomościach. Wtedy w biurze informacji kredytowej czyli w BIK-u widnieje nam faktycznie jedno zobowiązanie. Jest ono na większą kwotę, ale to ilość kredytów ma znaczenie, a nie ich wysokość. Oczywiście znajdą się banki, w których zadłużenie łączne w konkretnym banku nie może przekraczać na przykład 1,5 miliona. Tych banków jest jednak zdecydowanie mniej. Więcej jest tych, które patrzą na całkowitą ilość kredytów.

GG: Od razu przeszliśmy do mojego kolejnego pytania czyli jakie są praktyczne sposoby na zwiększanie liczby kredytów, czy też liczby nieruchomości, które możemy kupić na kredyt? Znam osobiście osoby, które wzięły kilkanaście kredytów na kilkanaście nieruchomości, ale robiły to kilkanaście lat temu. Teraz to pewnie nie jest możliwe, natomiast w jaki sposób ten limit sobie podwyższyć, w jaki sposób kupić tych mieszkań więcej z wykorzystaniem kredytów?

RS: Wróćmy jeszcze do starych czasów. Nie tak dawno temu, w ostatni piątek Piotr Hryniewicz był na spotkaniu w Warszawie i byli tam też inwestorzy, których obsługiwaliśmy 2 czy 3 lata temu. Pomagaliśmy im przy kredycie hipotecznym. Pokazywali oni na liczbach jakie to były kredyty. Można



powiedzieć, że były to kredyty na 100% wartości. Bez problemu uzyskiwaliśmy cały wkład własny i jeszcze coś zostawało. Tak jak mówisz o osobach, które znasz, które mają -naście kredytów, to był czas, które na ten moment już nie obowiązują.

GG: Już nie wrócą

RS: Być może wrócą, oby wrócili. Natomiast dzisiaj ich niestety nie ma. Trzeba sobie radzić w inny sposób. Przede wszystkim trzeba pamiętać o limicie ilości kredytów. Tak jak wspominałem, jeden kredyt zabezpieczony na kilku nieruchomościach, na przykład na dwóch, w BIK-u widnieje jako jeden a faktycznie mamy dwie nieruchomości. Jeżeli myślimy żeby mieć na przykład 4 takie kredyty, to fizycznie posiadamy 8 nieruchomości.

GG: Ale rozumiem, że wtedy to trzeba finansować w ten sposób, że kupuje się za gotówkę, a później refinansuje, bo kupić dwie nieruchomości na jeden kredyt...

RS: ...będzie trudno. Będzie trudno po prostu zgrać ze sobą notariuszy, zbywców - tu są te problemy. Problem jest też taki, że jeżeli nie jesteśmy właścicielami nieruchomości, to liczba banków, które chcą nam udzielić tego kredytu (jeden kredyt zabezpieczony na dwóch nieruchomościach) spada do jednego – dwóch. Natomiast jeśli już jesteśmy właścicielami tych nieruchomości, podejście banku jest zupełnie inne. Chodzi tu znowu o procedury, zasady gry. Jesteśmy właścicielami, więc możemy odzyskać pieniądze, za które kupiliśmy nieruchomość w kredycie. Mamy na to najczęściej 12 miesięcy od momentu podpisania aktów notarialnych i to faktycznie działa. Jest to najprostszy sposób ominięcia limitu. Jeśli ktoś będzie działać w ten sposób, trzeba pamiętać aby cały czas czerpać dochody z innych źródeł niż dochód z wynajmu. Jeśli będziemy udowadniać, że pomimo, że cały czas kupujemy nieruchomości, ale nie jesteśmy inwestorami ponieważ, proszę zobaczyć, my nie chcemy oprzeć zdolności kredytowej o dochody z wynajmu, to wszystko zaczyna ze sobą współgrać i okazuje się, że bank chce dać nam kolejny czyli na przykład piąty kredyt. A ten kolejny kredyt oznacza że kredytujemy nieruchomość numer 9 i 10. Oczywiście znowu dochodzimy do pewnej granicy, od której banki komercyjne już nie chcą z nami działać. Wtedy dochodzimy do innych typów banków, ale to już może na inny temat.

GG: Wspominałeś o tym, że tutaj możemy iść w kierunku banków spółdzielczych, więc ten temat chciałbym pociągnąć.

RS: Banki spółdzielcze to jest bardzo ciekawe zjawisko. Zjawisko, które polega na tym, że w zasadzie osobami decyzyjnymi, czy dany kredyt zostanie udzielony, mówimy o większych kwotach, jest zarząd danego banku. Jeżeli odpowiednio dotrzeć do zarządu, można sfinansować na prawdę dużo nieruchomości. Nie mówimy tu już w zasadzie o żadnych limitach. Jeżeli mamy już 10 kredytów i nieruchomość, którą chcemy skredytować, cała inwestycja, bo mówimy tutaj o przedsięwzięciu w



formie inwestycji ma ręce i nogi, a zarząd zrozumie, że to faktycznie zadziała - będzie chciał z nami współpracować.

GG: Czyli rozumiem, że tam nie funkcjonuje instytucja tego bezdusznego analityka, który bierze swoją tabelkę i odrzuca bądź twój wniosek o kredyt, tylko rozumiem rozmawiasz z człowiekiem i to jego trzeba przekonać, że to twoje przedsięwzięcie ma sens biznesowy.

RS: Tak, analityk oczywiście też jest, natomiast jeżeli mówimy już o większych kwotach, nie mówimy na przykład o mieszkaniu za 100 tysięcy, tylko na przykład ktoś porozumie się z zarządem banku i poinformuje go o swoich planach, no to faktycznie zaczynamy rozmawiać już z człowiekiem, a nie z excelem, tak to nazwijmy. Banki spółdzielcze są bardzo specyficzne. One nie pchają się w konkretne kredyty inwestycji jeśli nie poznają danych inwestora. Stąd tak bardzo ważne jest dojście do tych banków. Jeżeli wejdziemy z ulicy możemy spotkać się niestety z odmową. Ważne jest w jaki sposób do nich wchodzimy. To jest klucz do wszystkiego jeżeli chodzi o banki spółdzielcze.

GG: Czy możesz w takim razie zdradzić ile takich kredytów ty i twoja firma procedowała?

RS: Jeśli chodzi o banki spółdzielcze to jest temat dosyć nowy, ponieważ jak wiesz, my z inwestorami w nieruchomości pracujemy już od dłuższego czasu. To już piąty rok jak pomagamy przy kredytach hipotecznych i doszliśmy do momentu gdy inwestorzy już osiągnęli w zasadzie już te wszystkie limity możliwe do osiągnięcia przy bankach komercyjnych. Więc naturalna ewolucja powodowała, że my też musieliśmy ewoluować, a więc przejść na zupełnie inny typ doradztwa hipotecznego. Znaleźć rozwiązania na potrzeby. I tymi rozwiązaniami są banki spółdzielcze. Nie jest to temat, który funkcjonuje od wielu lat, to jest w zasadzie ostatni rok, półtora roku. Zajmowaliśmy się kredytami na duże nieruchomości. Duże to znaczy kamienice za kilka lub kilkanaście milionów, działka rolna za 12 milionów. Tego typu tematy inwestycyjne spokojnie można robić w bankach spółdzielczych. Przy mieszkaniach na pewno to też pomoże, skoro takie rzeczy można tam zrobić to mieszkania również.

GG: W takim razie idąc dalej założmy, że wykorzystałem już swoją zdolność, albo straciłem ją z innego powodu, i wszelkie inne limity już też wykorzystałem. Nabrałem kredytów lub nie udało mi się wziąć tych moich kredytów hipotecznych. Nie dam rady na siebie wziąć ani na żonę wziąć więcej.

RS: To otwierasz spółkę.

GG: No właśnie, dokładnie to było moje pytanie. Co z kredytami na oddzielny podmiot prawny zwany spółką? Czy łatwo jest taki kredyt wziąć, jeśli tak to jakie warunki taka spółka musi spełnić żeby w ogóle o jakimś kredycie na nieruchomości rozmawiać?

RS: Ok, teraz drodzy słuchacze chciałbym żebyście zrozumieli, że przechodzimy na zupełnie inny typ kredytów. Do tej pory mówiliśmy o kredytach typowo mieszkaniowych, oficjalnie na zaspokojenie



potrzeb mieszkaniowych, które rządzą się prawami dochodu netto i wiarygodności kredytowej. Teraz przechodzimy na temat kredytów inwestycyjnych, gdzie banki mają zupełnie inne podejście do tej całej gry. To jest inna gra, inne zasady gry. Uważam, że są to dużo bardziej "ludzkie" zasady gry. Tutaj już nie liczy się dochód netto, a ogólnie cała inwestycja, czy to ma ręce i nogi, czy to faktycznie wyjdzie. Inni ludzie, ludzie którzy powinni rozumieć i w zasadzie często rozumieją te biznesy, podejmują decyzje czy my dostaniemy dany kredyt czy też nie. I znowu dzielimy te banki na banki komercyjne i banki spółdzielcze. W bankach komercyjnych dostaniemy kredyty z mniejszym wkładem własnym na teoretycznie lepszych warunkach czyli oprocentowanie będzie mniejsze, natomiast na dużo krótszy okres kredytowania. Banki spółdzielcze z kolei dłuższy okres kredytowania, większy wkład własny, ale przede wszystkim okazuje się, że banki spółdzielcze mogą nam taki kredyt w ogóle udzielić, czego nie chcą robić banki komercyjne. Mam tutaj na myśli duże nieruchomości czyli właśnie kamienice gdzie będziemy się posiłkować głównie przyszłym dochodem z wynajmu. I tutaj odpowiadam na twoje pytanie jak długo taka spółka musi istnieć. Otóż okazuje się, że na dzień złożenia wniosku ona w ogóle nie musi istnieć. Przedstawiamy cały biznesplan, w którym jest zapisane, że po decyzji kredytowej na przykład przed lub po umowie kredytowej, taką spółkę założymy i jest to warunek do uruchomienia. Spółka ta będzie celowa, a jej celem będzie zakup i wynajem tej nieruchomości. Więc faktycznie taka spółka nie musi istnieć. Natomiast jeżeli ona już istnieje i wykazuje dochody, to tym lepiej oczywiście. Spółka powinna istnieć minimum dwa lata żeby była traktowana inaczej niż spółka, która jeszcze nie istnieje.

GG: Czyli rozumiem, że istnieją tak naprawdę 2 sposoby. Jeden to jest oparcie zdolności kredytowej tej spółki o jej aktualne i historyczne dochody, a drugi sposób to oparcie tego kredytu o biznesplan, gdzie w tym wypadku ta spółka nawet jeszcze nie musi istnieć, dopiero w momencie jak wszystko się wydarzy, możemy tę spółkę założyć. Teraz skupmy się na tym pierwszym sposobie. Mówisz, że taka spółka musi istnieć minimum 2 lata, i co jeszcze?

RS: Oczywiście. Spółka istnieje od minimum dwóch lat, jeżeli ktoś na przykład prowadzi pizzerię - rozlicza się z urzędem skarbowym w formie spółki i nagle zapragnie zakupić kamienicę, która nie będzie pod pizzerię tylko typowo pod wynajem, to z punktu widzenia banku, ta spółka istnieje od dwóch lat, ale oni kompletnie nie mają pojęcia o tym jak zrobić taką kamienicę na wynajem. Więc pomimo tego, że spółka istnieje od kilku lat, uzyskanie takiego kredytu będzie mocno utrudnione. Jeżeli chcemy kupować nieruchomości na spółki, powinniśmy pokazywać, że my mamy w tym doświadczenie. O to tu chodzi. Taka pizzeria może kupić taką kamienicę, tylko wtedy w oparciu o dochód netto, który uzyskuje, a nie o dochód przyszły z uzyskanego wynajmu. W takim przypadku uważam, że jeżeli nieruchomość jest faktycznie tak dobra, jak nam się wydaje, to lepiej będzie otworzyć nową spółkę celową, pod którą ten kredyt zostanie wzięty.

GG: Czyli w przypadku takiej pizzerii, jeśli wykazuje ona dochód, ale nie ma doświadczenia w nieruchomościach, to w oparciu o ten swój aktualny dochód będzie jej taką nieruchomość trudno kupić. I wtedy rozumiem, lepiej oprzeć się o biznesplan i zrobić to w ramach tej pizzerii albo w ramach oddzielnej spółki, która będzie założona wyłącznie pod tę inwestycję w nieruchomości.



RS: Tak, w ogóle jeżeli możemy kupować nieruchomości zawsze pod nową spółkę, to to róbmy. Dlaczego? Ponieważ dochodzi nam tutaj koszt księgowego. Ty sam dobrze wiesz jakie jeszcze inne koszty mogą dojść. Ale jeżeli dana nieruchomość będzie niewypałem i ona pociągnie daną spółkę do bankructwa, to niekoniecznie pociągnie też resztę naszych biznesów. Jedna nieruchomość - jedna spółka - jeden biznes. Uważam, że jest to mądrzejsze z punktu widzenia inwestora niż wciąganie kilku nieruchomości pod jedną spółkę. Mówimy tutaj cały czas o kredytach. Inna sprawa, za chwilę na pewno o to zapytasz, kto i czy poświadcza swoim majątkiem przy spółkach z o.o.?

GG: No właśnie, zatrzymajmy się na chwilę przy tym temacie. Rozumiem, że jeżeli chce się kupować mieszkania czy też nieruchomości to niekoniecznie muszą to być mieszkania na spółkę, to lepiej jeśli to jest możliwe oprzeć się o biznesplan i zakładać do tego spółkę celową.

RS: Uważam, że tak.

GG: Ok, ale pytanie czy to jest tak samo proste jak kupienie tej nieruchomości w oparciu o istniejącą spółkę, która generuje wystarczająco duże dochody żeby tę zdolność mieć i tę nieruchomość kupić

RS: Jeżeli mamy spółkę, która istnieje od minimum dwóch lat, jest to spółka która wykazuje co roku dochody, nie ma żadnych strat na przykład w roku ubiegłym to uważam, że łatwiej będzie, mimo wszystko, uzyskać kredyt na tę spółkę, która istnieje i ten dochód wykazuje, niż na zupełnie nową w oparciu tylko i wyłącznie o biznesplan. Natomiast jeśli ta zdolność nam nie wystarcza i szukamy jakiegoś innego źródła dochodów, to wtedy uważam, że należy się odciąć od tej naszej "pizzerii" i zacząć z nową spółką.

GG: Ok, rozumiem. Wiem, że to oczywiście zależy od przypadku danej spółki i danej nieruchomości, ale czy możesz podać przykład czy też powiedzieć, jakie są mniej więcej warunki takich kredytów? No bo wiadomo, że przy kredytach mieszkaniowych można się spodziewać od 25 do 30 paru lat kredytowania, marża rzędu 2%+ i wtedy wiemy tak na prawdę jaką będziemy mieli ratę, natomiast jakie warunki można uzyskać przy takim kredycie inwestycyjnym na spółkę? Jaki maksymalny okres kredytowania, jakich marż możemy się spodziewać, jaki jest wymagany wkład własny, jaką zapłacimy prowizję?

RS: Oprocentowanie w bankach komercyjnych wynosi od powiedzmy 4-5% do 7%.

GG: Mówisz o oprocentowaniu czy o marży?

RS: O oprocentowaniu. Czyli marża plus WIBOR. WIBOR 3-miesięczny najczęściej. Mówimy o oprocentowaniu 4,5,6 a nawet 7 %. Okres kredytowania 15, maksymalnie 20 lat. Wkład własny na poziomie nawet 10% do 30,40 i więcej.



GG: Oczywiście im więcej tym lepiej.

RS: Im więcej tym mniejsze ryzyko kredytowe, więc lepsze warunki i łatwiej uzyskać taki kredyt. Ale czy dla nas lepiej? To już jest kwestia indywidualna. Z kolei przy bankach spółdzielczych okazuje się, że okres kredytowania 20 lat jak najbardziej jest możliwy. Wkład własny wspomniałem, że będzie większy i faktycznie uważam, że przy bankach spółdzielczych 30%, to jest absolutne minimum z jakim należy się liczyć. Oprocentowanie z kolei może być podobne lub nawet mniejsze. Mówimy o oprocentowaniu 5-4%. Mówimy tutaj o najlepszych ofertach. Nie jest tak, że każdy bank będzie miał to samo. Każdy bank jest inny, każdy specjalizuje się w danej dziedzinie. Jeden w kredytach typowo gotówkowych, bez zabezpieczenia, inne natomiast lubią kredyty typowo hipoteczne. To dotyczy zarówno komercyjnych banków jak i typowo spółdzielczych.

GG: A powiedz w takim razie czy przy tych warunkach, które teraz opisałeś według siebie jest szansa, czy też jest sens, przy pomocy takich kredytów, finansować zakup mieszkań na wynajem?

RS: Wszystko się rozbija o liczbę. Przypomnijmy sobie, że jeżeli mówimy o kredycie typowo inwestycyjnym w banku komercyjnym, okres kredytowania to najczęściej 15 lat. Jeżeli będziemy chcieli mieć jak najmniejszy wkład własny, powiedzmy 20%, to już sam okres kredytowania, niekoniecznie oprocentowanie tylko okres kredytowania spowoduje, że rata będzie na tyle duża że całość może nam się po prostu nie opłacać. Więc jak mawiał Piotr Hryniewicz, kupujemy duże nieruchomości, róbmy z nich dużo pokoi i je wynajmujemy, dzięki czemu przychód będzie możliwie jak największy. Czyli odpowiedź jest taka: to się wszystko opłaca jeśli liczby się, mówiąc kolokwialnie, spinają. Pomogą w tym zdecydowanie większe nieruchomości.

GG: Czy możesz powiedzieć jak bardzo kredyty na spółki są popularne? Ile takich kredytów zdarzyło ci się organizować w ostatnim czasie? Czy to jest coś czego popularność w tym momencie rośnie czy to jest bardzo nikły procent rynku?

RS: Wiesz, tutaj chodzi o naszą specyfikę pracy. Chociaż my współpracujemy bardzo często z ludźmi, którzy kupują mieszkania żeby faktycznie tam zamieszkać, to jednak wśród naszych klientów jest to zdecydowana mniejszość. Przytłaczająca większość to są inwestorzy. I tak jak wspominałem my pracujemy z nimi już bardzo często po 4 i więcej lat. Więc to jest naturalną ewolucją. Pytasz mnie czy jest większe zapotrzebowanie – uważam, że tak, ponieważ ci ludzie nie chcą się zatrzymać. Oni nie mówią: 10 mieszkań i to już jest koniec. Oni chcą dalej w to iść, czują inwestowanie w nieruchomości, uważają że to jest coś w co chcą brnąć dalej. Oni potrzebują dobrych rozwiązań więc faktycznie to się zwiększa. Ilość kredytów inwestycyjnych zaczyna być widoczna. Pytanie czy w ogóle w Polsce to tak samo wygląda? Uważam że nie, że w całej Polsce jest zupełnie na odwrót. Może, to są tylko i wyłącznie moje gdybania, 5% to są kredyty typowo inwestycyjne, 5 może 10. Reszta to są typowo kredyty mieszkaniowe. Mówimy oczywiście o kredytach hipotecznych czyli tych związanych z nieruchomościami. Nie o kredytach gotówkowych itd.



GG: Według mojej wiedzy kredyt na spółkę, nawet jeśli to jest spółka z o.o., nie zwolni kredytobiorcy z odpowiedzialności za ten dług. To znaczy nawet jeśli ten kredyt jest na spółkę to bank i tak będzie chciał zabezpieczyć się na majątku... No właśnie udziałowców czy zarządu, czy też jednej grupy i drugiej grupy? Czy też da się uzyskać taki kredyt bez zabezpieczenia, bez wnikania w majątek udziałowców i zarządu?

RS: Widywałem i takie, i takie kredyty. Takie gdzie udziałowcy nie poświadczali swoim własnym majątkiem, czyli chroniła ich spółka z o.o. i widziałem kredyty gdzie przy spółce z o.o. trzeba było poświadczyć swoim majątkiem. Więc to wszystko zależy od inwestycji, od naszego wkładu własnego. To jest rzecz, która jest negocjowalna z bankiem. Są banki jak na przykład mBank, w którym w ogóle nie wchodzi w grę żeby nie było poświadczenia, zawsze musi być, a są banki które mogą powiedzieć: „Ok, widzę, że masz w swoim portfelu jeszcze na przykład dom na Wilanowie za kilka milionów złotych. Jeśli włożysz go do inwestycji, my się na nim zabezpieczymy to wtedy nie będziemy chcieli poświadczenia własnym majątkiem od reszty udziałowców.” Także w każdej sytuacji w jakiś sposób poświadczamy tym majątkiem, tylko pytanie czy w formie weksla czy w formie dodatkowego zabezpieczenia na przykład nieruchomości.

GG: Ale rozumiem, że to jest tylko i wyłącznie zabezpieczanie na majątku udziałowców, natomiast udziałowcy nie muszą mieć zdolności kredytowej?

RS: Dobre pytanie. Jeżeli opieramy się na przyszłym dochodzie z wynajmu, uważam, że nie, że nie o to tu chodzi. Jeśli kupujemy nieruchomość z myślą o inwestowaniu, nie żeby tam biuro było tylko chcemy mieć na przykład pasywny dochód czy też na flipa taką nieruchomość zakupić, to nasza zdolność kredytowa jako osób fizycznych, nie jest tutaj brana pod uwagę, chyba że jest ona totalnie na minusie. Czyli na przykład nie uzyskujemy w ogóle dochodów, mamy opóźnienia ze spłacaniem kredytów więcej niż 3 miesiące, nasz BIK jest bardzo zły, to wtedy to faktycznie ma wpływ, mogą nas sprawdzić w ten sposób. Natomiast jeżeli nasze życie prywatne nie generuje żadnych strat, to będą przede wszystkim patrzeć na dochody ze spółki.

GG: Ok, czyli nawet jeżeli bierze się kredyt na spółkę to mimo wszystko trzeba dbać o własną wiarygodność, własną sytuację finansową, mimo tego, że w tej spółce jesteśmy na przykład wyłącznie udziałowcem.

RS: Tak, był kiedyś taki, kolokwialnie mówiąc, case: inwestor przyszedł do nas gdzie udziałowcami było ponad 15 osób z czego ponad 10 miało mniej niż 5 % udziałów. I wtedy proste pytanie było do nas: czy faktycznie 15 osób będzie musiało dać swoje zabezpieczenie w formie weksla? Na szczęście okazało się, że nie, że udziałowcy poniżej 5% nie będą musieli tego zrobić. Finalnie okazało się, że ta nieruchomość ma na tyle duże wady prawne, że kredyt nie został w ogóle przyznany z tego powodu. Zwracajmy na to uwagę, że jeśli jest dużo udziałowców, to każdy musi poświadczyć, chyba że ma mniej niż 5% i to może stanowić duży problem w danej spółce żeby zarząd się dogadał i chciał to zrobić. Zarząd zarządem, udziałowcy udziałowcami oczywiście to są dwie różne rzeczy.



GG: Przejdźmy do kolejnego tematu, takiego krótkiego czyli kredytów w walutach. Dłuższy czas temu, to był rok 2007-2008 jeszcze przed kryzysem w 2008 roku, kredyty w walutach były w Polsce bardzo popularne. Były kredyty w walutach czy też denominowane, między innymi z tego powodu mamy teraz ten problem frankowiczów. Nie o tym chcę jednak rozmawiać. W mediach i tak jest o tym dużo i nie ma sensu o tym dyskutować. Natomiast chodzi mi o to czy w tym momencie ktokolwiek bierze w Polsce kredyty na nieruchomości w walutach. Czy to jeszcze istnieje w przyrodzie?

RS: Tak, istnieje w przyrodzie, od razu tutaj powiem, że w zasadzie w Polsce można uzyskać kredyt w trzech walutach. Przede wszystkim w złotówkach, druga waluta to euro i trzecia to funty. Funty na ten moment to jest Alior Bank. Euro na dzień dzisiejszy uważam, że jest to w dalszym ciągu BZ WBK, Deutsche Bank, PKO S.A. być może, ale bardzo mało osób uzyskało ten kredyt no i znowu Alior Bank. Więc tych banków jest na tyle mało, że praktycznie udział w rynku jest znikomy. Zadajmy sobie teraz pytanie co trzeba zrobić żeby taki kredyt uzyskać. Ustawa mówi wprost, rekomendacja, która jakby nakazuje bankom udzielania kredytów tylko w tej walucie, w której zarabiamy najwięcej. Ten stosunek to jest powiedzmy 60:40. Czyli jeśli ktoś pracuje w Anglii i zarabia w funtach, ale w Polsce ma jakiś mały biznes na przykład wynajmuje mieszkanie, to dostanie kredyt w funtach, ponieważ w tej walucie zarabia i wtedy jest skazany w zasadzie na jeden bank. Jeżeli ktoś zarabia w euro to dostanie kredyt w euro. Jeżeli ktoś zarabia w euro na przykład 1000 euro a w Polsce ma 5 czy 10 tysięcy złotych, wtedy dostanie kredyt w złotówkach. Problemy pojawiają się wśród ludzi którzy zarabiają w innej walucie niż w euro czy funtach a jest ich na prawdę dużo. Na przykład korona szwedzka czy jakakolwiek inna waluta. W tych walutach nie dostaniemy kredytu w Polsce. Ratuje nas tylko i wyłącznie wygenerowanie dochodu w tej walucie w której kredyt możemy uzyskać.

GG: Czyli co im pozostaje?

RS: Zatrudnienie w Polsce na etacie.

GG: Ok, rozumiem. Czyli tak na prawdę w tym momencie kredyty w walutach w Polsce mają uzasadnienie czy też jest to przymus, dla tych osób, które zarabiają za granicą i konkretnie zarabiają w funtach albo w euro.

RS: Na ten moment tak. Tak to można uogólnić.

GG: W takim razie jeszcze ogólne pytanie, już powoli zbliżamy się do końca. Czy można wskazać jakiś najlepszy bank w tym momencie do brania kredytu hipotecznego, czy też sytuacja się zmienia i w zależności od przypadku, sytuacji, promocji zawsze ten bank będzie inny i trzeba wybierać z tego co aktualnie jest dostępne?



RS: Tak, ja tutaj wrócę do samego początku, a mianowicie sposób myślenia inwestora. Inwestorzy, oczywiście jest ich całe multum i każdy ma swój plan na siebie, natomiast oni dzielą się na dwie grupy. Pierwsza z tych grup to są osoby, które chciałyby się pozbyć kredytu jak najszybciej, żeby uwolnić się od tego brzemienia. To są osoby, które szukają możliwie jak najniższej raty, nie ważne z jakimi kosztami to się wiąże, czyli że na przykład wygenerowany musi być tu ogromny wkład własny. To jest jedna grupa. Druga grupa to są osoby, które chcą czerpać dochód pasywny tu i teraz. Dla nich liczy się to, jak dużo po odliczeniu raty, kosztów utrzymania i zarządzania nieruchomością im zostanie. To jest właśnie ta grupa, która chce jak najmniejszy wkład własny i możliwie jak najdłuższy okres kredytowania. W ten sposób dzieląc te wszystkie banki, pytasz o konkretne tak? Które banki do, których stanowisk się zaliczają, to uważam że takim zawsze TOP 3 w bankach jeśli chodzi o oferty kredytowe dla inwestorów numer 1, czyli tych którzy uważają że dla nich najważniejsza jest jak najniższa rata, to jest chociażby bank ING. On świetnie wpisuje się w to, że wymagają 20% wkładu własnego. Po drugiej stronie bieguny czyli dla inwestorów którzy wymagają od banku tego żeby jak najmniejszy wkład własny był, w zasadzie nie licząc się z kosztami, bo one mają zostać skredytowane to jest chociażby bank PKO BP czy też bardzo drogi, jeżeli nie najdroższy Alior Bank. Najdroższy co nie znaczy, że najgorszy ponieważ dzięki temu, że jest najdroższy, może nam wszystko skredytować. To też jest super. Jeśli ktoś ma takie podejście i rozumie to. Cały czas jednak mówimy tutaj o kredytach hipotecznych, które pamiętajcie, że są bardzo nisko oprocentowane. To jest poziom poniżej 5%. Bardzo ciężko jest znaleźć inwestycję która faktycznie ma "ręce i nogi" i przynosi mniej niż 5% w skali roku.

GG: Tak, w tym momencie o kredycie hipotecznym mówi się, że są to najtańsze pieniądze na rynku. To wcale nie oznacza, że one będą takie tanie cały czas. To znaczy stopy procentowa mogą wzrosnąć i to trzeba wziąć pod uwagę przy korzystaniu z kredytu.

RS: To jest bardzo ważne. Nie jest tak, że rata kredytowa jest stała. W banku nam mówią: raty równe czy raty stałe? Ale one nie są stałe, one się też zmieniają ponieważ oprocentowanie kredytu jest płynne, zmienia się. Zmienia się ponieważ oprocentowanie kredytu w złotówkach składa się z marży, która jest stała i niezmienna przez cały okres kredytowania, oraz ze stopy procentowej, którą ustalają między sobą banki. Stopa procentowa, to jest koszt pieniądza po jakim banki między sobą pożyczają te pieniądze. Ona się zmienia w zależności od tego jaka jest inflacja. Wszystko jest ze sobą jakby połączone. Więc dzisiaj ta stopa procentowa jest rekordowo niska, ale 5 lat temu ona taka nie była, był to poziom 5%, o złotówkach mówimy. Marże wtedy były na poziomie 1,5%, wtedy mieliśmy oprocentowanie 6,5% - dzisiaj mamy w okolicach 4 i mniej, ale czy takie będzie? Uważam, że głupotą byłoby to, jeżeli byśmy opierali nasze wszystkie wyliczenia i naszą decyzję czy w daną nieruchomość wejdziemy czy też nie, opierając się na WIBORze z dnia dzisiejszego. Zawsze trzeba go brać co najmniej 2 jak nie 3 razy większego, ponieważ takie czasy mogą wrócić. Nie wiemy co się będzie działo w przyszłości, a ratę będziemy musieli płacić.

GG: Dokładnie, to jest tak zwane zarządzanie ryzykiem przy inwestycjach długoterminowych. I na koniec takie standardowe pytanie: jaki minimalny czas trzeba założyć, w praktyce, na uzyskanie



kredytu? Wiem, że to zależy od sytuacji kredytobiorcy, banku, przypadku, personelu tego banku. Natomiast na pewno jest jakieś minimum, które Wy zakładacie. Więc jakie jest to minimum? I jaki jest ten okres taki bezpieczny, tak żebyśmy mogli założyć żeby czuć się już tak naprawdę bezpiecznym?

RS: Ok, ten okres jest nam potrzebny do tego aby w umowie przedwstępnej wpisać np. przy rynku wtórnym, ile czasu potrzebujemy na, mówiąc wprost, załatwienie kredytu, czyli od momentu podpisania umowy przedwstępnej do momentu podpisania aktu notarialnego, ile mamy czasu na podpisanie umowy kredytowej. I teraz niech nikt was nie zwiedzie mrzonkami, że w dwa tygodnie zrobimy tego typu kredyt. Bywało tak, że zrobiliśmy go i w 7, i w 10 dni, ale te przypadki mogą policzyć na placach jednej ręki. A przypadki gdzie zajęło nam to 2 miesiące, 2,5 miesiąca to jest 80% wszystkich innych spraw. Także odpowiadając na Twoje pytanie, uważam, że absolutne minimum jakie trzeba sobie założyć na załatwienie kredytu hipotecznego to jest 2 miesiące. Gdzie sam proces kredytowy, to będzie absolutne minimum, to miesiąc. Mówimy tutaj jeszcze o zebraniu dokumentów, jak będą jakiegokolwiek braki, trzeba te braki uzupełnić, np. jakiegokolwiek zaświadczenie z urzędu skarbowego, no to czekamy. Jedziemy, czekamy, a jeżeli mieszkamy jeszcze w innym mieście niż nasz urząd skarbowy to jedziemy, załatwiamy, znowu czekamy. Później mamy umówienie notariusza ze zbywcą, mówimy o rynku wtórnym. Więc okazuje się, że jemu akurat ten termin nie pasuje tamten nam nie pasuje i to wszystko trwa. Także 2 miesiące to jest absolutne minimum.

GG: A żeby być takim bezpiecznym to ile trzeba?

RS: Trzy miesiące.

GG: Czyli minimum dwa, najlepiej trzy?

RS: Uważajcie na deweloperów, ponieważ na rynku pierwotnym deweloperzy mają już swoje jakby biura pośrednictwa kredytowego, czyli mówią wam, że jeżeli zdecydujecie się na podpisanie umowy kredytowej za pośrednictwem ich doradców, to oni to załatwią w dwa tygodnie. Mogą załatwić, to nie jest wykluczone, że to zrobią. Tam też bardzo często pracują naprawdę specjaliści w swoim fachu. Natomiast z doświadczenia wiem, że to dwa tygodnie nie będzie trwało, to będzie trwać więcej. I znowu, ile? Ile czasu? Uważam, że dwa miesiące to jest to minimum, które trzeba założyć.

GG: Czyli nawet jeśli kupujemy na rynku pierwotnym, gdzie deweloper ma "własne źródło kredytu", czy własny bank, z którym współpracuje i mówi nam, że ten kredyt da się załatwić w dwa tygodnie jeśli będziemy chcieli współpracować z jego doradcą i z jego bankiem, rozumiem że wtedy też nie trzeba temu wierzyć tylko negocjować twardo z tym deweloperem dwa miesiące na załatwienie kredytu?



RS: Tak jest, dokładnie w ten sposób to działa. Jeżeli deweloperowi nie uda się załatwić tego kredytu w dwa tygodnie, no to sobie wydłuży ten okres. Wie, że to jest jakby z jego winy, więc wydłuża. A nam powie że, nie 2 tygodnie, a 3 tygodnie. I po tych 3 tygodniach albo naliczy kare za przedłużenie tego okresu, albo może zerwać umowę i wtedy zadatek przepada. Tak więc no niestety...

G.G: Jesteśmy wtedy na łasce tego dewelopera.

RS: Oczywiście. A uwierzcie, że nie chcecie być na łasce dewelopera, bo jeżeli to jest fajne mieszkanie, to na to mieszkanie czeka 10 innych chętnych. W najlepszym wypadku to mieszkanie po prostu nam przypadnie.

Grzegorz, ja bym chciał jeszcze poruszyć jedną kwestię. Wspominałeś o tym, który bank dla jakiego inwestora może być najlepszy. Co miesiąc przygotowujemy raport z rynku kredytów hipotecznych. Jest to raport, w którym oprócz najlepszych ofert na dzień dzisiejszy, też dla inwestorów, dla osób które z tej pierwszej i z drugiej kategorii będą szukały kredytów, przygotowujemy różnego rodzaju felietony, o konkretnych sztuczkach, trikach, które faktycznie można przełożyć na codzienność, codzienność związaną z braniem kredytów. Chociaż, zobacz, jakie słowo użyłem, codzienność brania kredytów. Faktycznie jednak inwestorzy w ten sposób myślą, że od kredytu do kredytu, a z drugiej strony to jest od nieruchomości do nieruchomości, bo kredyt jest tutaj tylko i wyłącznie środkiem.

GG: Tak a dla nie-inwestora, tak naprawdę taki kredyt bierze się pewnie raz w życiu?

RS: Tak jest. Dokładnie tak. Więc taki raport jest. Podeślesz go do wszystkich słuchaczy.

GG: Dobrze, że o tym wspomniałeś. Nie wiem czy wiesz, ale ja te wszystkie raporty zbieram na jednej stronie www i w notatkach do tego podcastu umieszczę link do tej strony. Więc tam są wszystkie raporty, umieszczone chronologicznie, które dotychczas wyszły i te, które będą kolejne wychodzić też tam będę dodawać.

RS: Bardzo dobrze. Te raporty są tworzone od trzech lat, więc jeżeli ktoś chciałby poświęcić czas i przeczytać te felietony, bardzo dużo może na nich skorzystać. Ta wiedza cały czas jest aktualna.

GG: Ok. Ronald słuchaj, to w takim razie były moje wszystkie pytania. Bardzo dziękuję za poświęcony czas i mnie i moim czytelnikom. Teraz na koniec tylko taka prośba do słuchaczy, jeśli są jeszcze jakieś tematy związane z kredytami, które chcielibyście żebym omówił np. z Ronaldem to prośba o wpisywanie tych tematów w komentarzach do tego podcastu.

RS: Ja mam jeszcze prośbę, jeżeli chcielibyście abyśmy jako RM Kredyty sprawdzili waszą zdolność kredytową, bądź przedyskutowali daną inwestycję, czy też pomogli przy kredycie hipotecznym,



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

wynajmistrz@wynajmistrz.pl

zgłaszajcie się proszę do Grzegorza. Grzegorz przekaże kontakt do nas i wtedy pomożemy bardzo chętnie. Dziękuję, ze swojej strony. Dziękuję jeszcze raz za zaproszenie Grzegorz. Mam nadzieję, że do usłyszenia.

GG: Dzięki. Do usłyszenia.