

ZROZUMIEĆ BANK

CZYLI JAK BEZPIECZNIE I TANIO ZACIĄGNĄĆ KREDYT HIPOTECZNY

Krzysztof Maszota

DZIEKI TEJ WIEDZY ZAOSZCZĘDZISZ
OD KILKU DO KILKUNASTU TYSIĘCY
ZŁOTYCH NA ODSETKACH BANKOWYCH



Spis treści

1. Wstęp.....	3
2. Cel i waluta kredytu.....	4
3. Oprocentowanie kredytu	6
4. Marża.....	8
5. Ubezpieczenie brakującego wkładu własnego oraz ubezpieczenie pomostowe	9
6. Prowizja, inne opłaty i ubezpieczenia dodatkowe do kredytu	11
7. Zabezpieczenie kredytu	13
8. Wypłata kredytu	14
9. Podsumowanie	15

1.Wstęp

Witam Ciebie, Drogi Czytelniku, i dziękuję, że zainteresowałeś się tą publikacją. Stworzona została z myślą o osobach, które stoją przed decyzją zakupu własnego wymarzonego mieszkania lub wybudowania domu przy pomocy **kredytu hipotecznego**. Jeśli znajdujesz się właśnie w takiej sytuacji, to zapewne już zorientowałeś się, ile czasochłonnych formalności czeka na Ciebie wkrótce do załatwienia. Ich trudność polega głównie na tym, że będziesz je robił pierwszy raz w życiu. Nie mając doświadczenia, może okazać się, że mógłbyś popełnić błaha błędy lub nie zwrócić uwagi na zapisy, które kosztowałyby Cię sporo pieniędzy. O ile wybór mieszkania czy projektu domu należy do najprzyjemniejszych rzeczy, to dalszy przebieg wymaga już pełnego skupienia i orientacji w temacie. Negocjacje z deweloperem, osobą sprzedającą lub w przypadku domu - ekipą budowlaną, zostaną w tej publikacji pominięte. Niniejszy poradnik ma na celu nauczyć Cię rozmowy z bankiem jak „równy z równym”. Przedstawione zostaną w nim wskazówki, które pomogą Tobie przy wyborze odpowiedniego Banku i jego oferty tak, aby kredyt był dla Ciebie przyjazny.

Średni okres trwania kredytu hipotecznego w Polsce to 30 lat, więc Twoja decyzja będzie miała duże znaczenie. Wiele osób, które bez niezbędnego przygotowania zabrały się za ten skomplikowany proceder, wspominają okres załatwiania formalności za jeden z trudniejszych i mało przyjemnych. Tłumaczą, że „i tak mało z tego wszystkiego rozumieją”.

Kolejnym celem tego poradnika jest takie poinstruowanie Cię w najważniejszych kwestiach, aby z pełną świadomością i odpowiedzialnością podjąć tę właściwą decyzję. Nauczysz się również przeliczać pewne wartości liczbowe związane z parametrami kredytu hipotecznego, abyś mógł również swoim okiem ocenić, która oferta jest faktycznie lepsza. Pamiętaj, że doradca w Banku skupia się na korzyściach tylko swojego produktu. Z kolei pośrednik finansowy spośród ponad 20 banków komercyjnych wybierze dla Ciebie 2-3 najkorzystniejsze oferty. Jednak to i tak Ty musisz dokonać ostatecznego wyboru. Przyjrzyjmy się wspólnie najważniejszym parametrom przy kredycie hipotecznym, by je w pełni zrozumieć.

Pierwszym z nich jest **współczynnik LTV** (z ang. *Loan To Value*). Wskazuje, ile kredytu może udzielić bank w stosunku do wartości nieruchomości, która będzie zabezpieczeniem. Współczynnik ten wyraża się w procentach. Często słyszy się, że bank daje kredyt np. na 100% wartości nieruchomości, innym razem ze np. na 80%, a reszta to tzw. **wkład własny**. W celu policzenia wartości tego współczynnika, należy zastosować krótki wzór:

$$(\text{Wartość kredytu} / \text{Wartość mieszkania}) \times 100\%$$

Zastosujmy go więc w przykładzie. Załóżmy, że potrzebujesz 300.000 zł kredytu na zakup mieszkania, które po wycenie rzeczoznawcy zostało oszacowane na 400.000zł, z czego 100.000zł to środki własne. Ile będzie wynosił wskaźnik LTV? Oto rozwiązanie:

$$(300.000 \text{ zł} / 400.000 \text{ zł}) \times 100\% = 75\%$$

Kiedy natomiast współczynnik LTV wyniesie 100%? Otóż wtedy, kiedy kwota kredytu będzie równa wartości nieruchomości, czyli Ty nie będziesz chciał wnieść własnych środków. Współczynnik LTV ma bardzo duże znaczenie dla banku. Dzięki niemu określa swoje ryzyko udzielenia kredytu. Im współczynnik ten jest wyższy, to ryzyko banku większe. Dlaczego? W każdym banku część kredytów nie jest regularnie lub w ogóle spłacana. Jeśli klient nie jest w stanie dojść do porozumienia z kredytodawcą, to ostatecznym wariantem jest przymusowa sprzedaż nieruchomości. Co jeśli Bank udzielił kredytu na 100% wartości nieruchomości i musi ją szybko sprzedać, by odzyskać dług? Często nie otrzymuje pełnej kwoty, a zatem ponosi stratę. W związku z tym pewnie domyślasz się już, że w zależności, na jakie ryzyko umówisz się z bankiem, będzie to miało bezpośrednie przełożenie na całkowity jego koszt. Zobaczmy, jakie parametry się na niego składają.

2.Cel i waluta kredytu

Celów kredytowania może być kilkadziesiąt do wyboru w poszczególnych bankach. Do najważniejszych można zaliczyć:

- zakup mieszkania, działki lub budowa domu – kredyt mieszkaniowy
- spłata innego kredytu mieszkaniowego – kredyt refinansowy
- cel dowolny – na spłatę kilku kredytów – kredyt konsolidacyjny

W zależności od celu kredytowania banki kształtują swoją ofertę cenową. Najtańsze z reguły są kredyty refinansowe. Klient ma kredyt w banku i jeśli spłaca go regularnie, to inny bank z chęcią chce takiego klienta przechwycić. Musi przedstawić mu więc korzystniejszą ofertę niż ta, którą dotychczas posiadał. Kredyty mieszkaniowe są drugie w hierarchii pod względem kosztów. Wśród kredytów hipotecznych są one najpopularniejsze. Na nich właśnie skupimy swoją uwagę w dalszej części poradnika. Trzecią kategorią są kredyty konsolidacyjne, które mają za zadanie spłacić kilka kredytów na raz i w ten sposób klient płaci jedną ratę zamiast wielu. Są sporo droższe od poprzednich dwóch, ale dla klienta zadłużonego kredytami gotówkowymi, a mającego nieruchomość, to jedyna alternatywa, by znacząco obniżyć raty.

Wróćmy zatem do kredytów mieszkaniowych. Jest to ten rodzaj kredytów hipotecznych, który w dalszej części będzie nas dotyczyć. Kolejnym krokiem, jaki musisz przemyśleć, jest **odpowiedni dobór waluty kredytu**. W bankach spotkasz się najczęściej z 3 walutami do wyboru: Polski złoty - PLN, Euro - EUR i Frank Szwajcarski – CHF. Przyjrzyjmy się różnicy między nimi. Stare porzekadło bankowe mówi, by *brać kredyt w walucie, w jakiej się zarabia*. Czy jest ono słuszne? Można powiedzieć, że tak, ale tylko w niektórych przypadkach. Pierwszą kwestią do zastanowienia jest, na jaki okres czasu chcesz zaciągnąć kredyt. Są 2 okresy przedziałów, w których powinieneś to rozważyć – do 15 lat i powyżej 15 lat. Dlaczego tak jest? Przyjrzyjmy się specyfice poszczególnych walut i zobaczmy jaki koszt generuje ich wybór:

PLN – jeśli wybierzesz tę walutę, będziesz pewny, że ile kapitału zaciągnąłeś w banku, tyle będziesz miał docelowo do spłaty. Jeśli zatem potrzebujesz 200.000 zł, to bank tę kwotę wraz z odsetkami podzieli na okres kredytu i wyliczy twoją bieżącą ratę.

EUR i CHF – jeśli zdecydujesz się na walutę obcą, musisz wiedzieć, że bank funkcjonuje jak kantor. Zawsze jest kurs kupna i kurs sprzedaży waluty. Różnica tych wartości nazwana jest **spreadem walutowym**. To nowe ważne pojęcie bankowe generujące dodatkowy koszt kredytu. Spready w bankach wyrażane są w procentach i kształtują się w przedziałach:

- **CHF** - od 5,26% do 13,90%, czyli różnica na kursie kupna i sprzedaży jest w granicach od 15,88 gr do 40,20 gr.

- **EUR** – od 4,28% do 10,64%, czyli różnica na kursie kupna i sprzedaży jest w granicach od 16,80 gr do 39,61 gr.

Jak zapewne zauważyłeś, rozbieżności w bankach są bardzo duże.

Korzystniej wypada tu waluta Euro. Powyższe dane pochodzą ze strony www.spred.pl i były podane na konkretny dzień. Proponuję zatem na bieżąco monitorować tę stronę internetową. Załóżmy, że decydujesz się na walutę EUR. Jeśli w jakimś banku kurs kupna wynosi 3,90 zł, a kurs sprzedaży 4,20 zł, to spread liczymy w ten sposób:

$$((\text{kurs sprzedaży} - \text{kurs kupna}) / \text{kurs kupna}) \times 100\%$$

W naszym przykładzie $((4,20 - 3,90) / 3,90) \times 100\% = 7,7\%$. Jeśli weźmiesz kredyt na 200.000 zł, to bank sprzeda Tobie tę kwotę po kursie 4,20 zł, więc zadłużenie na starcie będzie wynosiło $(200.000\text{zł} / 3,90) \times 4,20$, czyli 215.385 zł. Zauważ, że obliczony spread nie jest najwyższym z możliwych na rynku, więc te różnice mogą być jeszcze większe. I tu wracamy do pytania, na jaki długi okres chcesz zaciągnąć kredyt? Jeśli do 15 lat rekomendowana jest waluta PLN, ponieważ nie poniesiesz kosztu spreadu. Jeśli natomiast planujesz zaciągnąć kredyt np. na standardowe 30 lat, to można już rozważać kredyty walutowe. Koszt spreadu rozkłada się na dłuższy okres czasu i nie ma już takiego znaczenia, gdyż kredyty walutowe same w sobie są dużo tańsze niż te w PLN. Kolejnym ważnym parametrem jest kurs waluty. Jest on zmienny, każdego dnia inny i wyrażony w złotych. Obecnie w Bankach Chf jest bardzo deficytową walutą i większość klientów nie ma po prostu wyboru zdając się na Euro. Są jednak nieliczne banki, które mają w swojej ofercie obie waluty. Dla takiego przypadku konieczna jest analiza, która z walut wypada korzystniej w przestrzeni 10-letniego okresu. Kursy walut można analizować na stronie www.bankier.pl.

3.Oprocentowanie kredytu

Na całkowite oprocentowanie kredytu składa się kilka zmiennych takich jak: stopa bazowa, marża banku, ubezpieczenia. W tej części omówimy **stawkę bazową**, czyli innymi słowy zmienną część oprocentowania, niezależną od banków komercyjnych, wyrażoną w procentach. Stawka ta ustalana jest przez Narodowy Bank Polski za pośrednictwem Rady Polityki Pieniężnej - RPP. Stawka służy do regulacji rynkiem bankowym w zależności, czy jest na nim zbyt popyt –

stawka rośnie, lub zbyt duża podaż – stawka maleje. Stawka zmieniana jest w Bankach komercyjnych co 3 miesiące (sporadyczne banki stosują zmianę co 6 miesięcy) wedle ustaleń RPP. Każda waluta ma swoje indywidualne stawki bazowe i tak:

- PLN – WIBOR
- EUR – EURIBOR
- CHF – LIBOR

Na wielkość stawki mają wpływ czynniki zewnętrzne, które wskazują, czy dana gospodarka jest stabilna, atrakcyjna dla inwestorów i płynna. Jak już zostało wspomniane, jest to jeden z elementów całego oprocentowania kredytu. Różnice między stawkami są znaczące. Polska stawka Wibor jest najwyższa. Znacząco niższa jest stawka Euribor, a najniższa Libor. Aby móc je porównać, należy ponownie przyjrzeć się skrajnym wartościom i ustalić średnią dla danego okresu i tak:

- WIBOR – górna granica 7,15%, a dolna granica 1,96%, średnia 4,55% (nie licząc 2 ekstremalnych wartości z lat 2001 i 2002 – były końcowym okresem stabilizacji gospodarki po poprzednim systemie)
- EURIBOR – górna granica 5,25%, a dolna granica 0,08%, średnia 2,66%
- LIBOR – górna granica 3,20%, a dolna granica -0,06%, średnia 1,57%

Bieżące dane znajdziesz na www.money.pl.

Należy pamiętać, że stawka bazowa jest zmienna co 3 miesiące. W praktyce wartości stawek nie zmieniają się gwałtownie. Wyjątkiem są kryzysy takie jakie miały miejsce w 2008 roku. Wtedy właśnie wszystkie stawki zostały mocno obniżone, aby ratować płynność rynku bankowego. Obniżono w ten sposób szybko koszt kredytów, aby zachęcić społeczeństwo do jego dalszego zaciągania. Przed kryzysem można zauważyć, że stawki stopniowo rosły. To typowy zabieg schładzania rynku, czyli kredyt staje się coraz droższy i hamuje narastający popyt w gospodarce. To właśnie stawka bazowa jest odpowiedzialna w głównej mierze za Twoją ratę. Jak widzisz, wahania w dłuższym okresie są nawet kilkuprocentowe. Musisz to zaplanować w swoim budżecie. Załóżmy, że decydujesz się na kredyt we franku i stawka bazowa wynosi np. 0,5%, a rata

kredytu np. 1000 zł. Wiesz, że maksymalna wartość tej stawki wyniosła w ostatnich latach 3,2%. Jeśli za jakiś czas do tej stawki rynek powróci, to Twoja rata będzie wynosić już np. 1500 zł (oprocentowanie kredytu wzrośnie o 2,7%). Czy nie znając tego mechanizmu, byłbyś na to przygotowany? Większość ludzi niestety nie. Czyja to wina? Powinno już być dla Ciebie jasne dlaczego kredyty w PLN są dużo droższe w dłuższym okresie czasu od walutowych.

Przejdźmy zatem do kolejnego parametru kształtującego oprocentowanie, a zarazem ratę kredytu.

4.Marża

Na ten parametr musisz zwrócić szczególną uwagę. Marża jest wyrażona również w procentach. Ten parametr to zysk banku, a zatem możesz ją negocjować. Bank działa jak każde inne przedsiębiorstwo i też potrafi mieć „ludzką twarz”. Bankier w pierwszym kontakcie przedstawi Ci ofertę swojego banku, pokazując standardową wartość marży, która wynika z ustalonych regulacji. Większość ludzi przyjmuje ją i nie dyskutuje, twierdząc, że tak musi być. Nawet nie przypuszczają, że w tym miejscu mogą się po prostu potargować, urywając czasami do kilkudziesięciu tysięcy złotych na odsetkach. Oczywiście musisz być również świadomy, że bank nie obniży marży tak po prostu za nic. Tu powinieneś zadać proste pytanie pracownikowi banku: Co muszę zrobić, aby obniżyć marżę? Pracownik sam się przed Tobą otworzy i zaproponuje dodatkowe produkty, dzięki którym bank obniży ten parametr. Produkty mogą być różne, od prostego konta osobistego, poprzez lokaty, po produkty inwestujące w fundusze, czy dodatkowe ubezpieczenia. Poproś doradcę bankowego, aby pokazał Ci, ile zaoszczędzisz na odsetkach w kredycie poprzez obniżoną marżę, a ile będzie kosztował Cię dodatkowy produkt. Najczęściej jest to tak skomponowane, że wyjdiesz na tym do przodu. Bank będzie zadowolony, bo sprzedał więcej produktów i Ty również, bo w końcu Twój kredyt będzie tańszy. W każdym banku marże mają inną wartość i ich wielkości zależą również od waluty kredytu. Najczęściej negocjacje marży odbywają się o wartość w przedziale 0,2%-0,8% w dół. Bardzo ważną kwestią jest wynegocjowanie marży w momencie złożenia wniosku w banku. Wiele ludzi przypomina sobie o takiej możliwości dopiero przy podpisywaniu umowy kredytowej, kiedy jest już za późno

na jakiegokolwiek zmiany. Kwestia marży to nie zmiana literówki w nazwisku, tylko cała procedura akceptacji przez dyrektorów.

Pozostałe parametry całości oprocentowania to dwa ważne ubezpieczenia, z którymi musisz się zapoznać.

5.Ubezpieczenie brakującego wkładu własnego oraz ubezpieczenie pomostowe

Ubezpieczenie brakującego wkładu własnego jest bezpośrednio związane ze znanym już Ci współczynnikiem LTV. Każdy bank ustala w swoich regulacjach, przy jakim poziomie LTV może udzielić kredytu hipotecznego. Np. jeśli bank może udzielić kredytu w PLN przy poziomie LTV 80%, to oznacza, że pozostałe 20% musisz posiadać w formie własnej gotówki lub dodatkowej nieruchomości. A co jeśli nie posiadasz własnych środków ani nie posiadasz dodatkowej nieruchomości? Czy oznacza to, że w tym banku nie otrzymasz kredytu? Na szczęście jest rozwiązanie na taką sytuację. Załóżmy, że Ty chcesz otrzymać kredyt na 90% wartości nieruchomości. Bank udzieli Tobie takiego finansowania, o ile ma taką możliwość w swoich regulacjach. Jednak te brakujące 10%, których Ty nie wniesiesz - ubezpieczy. Pamiętaj, że ubezpieczyć można prawie wszystko. Oznacza to, że nie posiadanie brakującej gotówki lub drugiej nieruchomości pod zabezpieczenie, będzie dodatkowo kosztować. Banki różnie to ubezpieczenie pobierają. Niektóre obliczają stały procent od brakującej kwoty. Pozostajemy nadal przy przykładzie zakupu mieszkania za 200.000 zł, gdzie np. 10% brakującego wkładu bank ubezpieczy. Koszt tego ubezpieczenia to średnio 3% brakującej kwoty. W naszym przykładzie 10% z 200.000 zł to 20.000 zł.

$$20.000 \text{ zł} \times 3\% = 600 \text{ zł}$$

Koszt tego ubezpieczenia będzie pobrany za pewien okres z góry, najczęściej 3 lat. Następnie rozpoczynasz spłatę kredytu. Po 3 latach bank ponownie wylicza bieżące LTV, czyli określa jaki jest stosunek kredytu do wartości nieruchomości. Okazuje się, że LTV wyniesie np. 87%, bo część już spłaciłeś, a wartość nieruchomości wynosi nadal 200.000 zł. Zadłużenie Twojego kredytu przekracza regulaminowe 80% LTV. Bank zatem ubezpieczy na okres kolejnych 3 lat brakujące 7%.

$$7\% \times 200.000 \text{ zł} = 14.000 \text{ zł} \text{ i dalej } 3\% \times 14.000 \text{ zł} = 420 \text{ zł}$$

Jak widzisz, koszt już jest mniejszy. Co jednak jeśli zmieniła się wartość nieruchomości? Jeśli wzrosła, co jest najbardziej prawdopodobne, to okaże się, że dzięki temu po 3 latach spełnisz warunek regulaminowego 80% LTV i nie zapłacisz kolejnej składki. Gorzej jeśli wartość nieruchomości spadła, co jest możliwe, jeśli zakup jest dokonywany w szczycie boomu mieszkaniowego, po czym następuje załamanie rynku i ceny nieruchomości spadają. Takie historie już przerabialiśmy w niedalekiej przeszłości. Dziś są osoby, które w takim okresie brały kredyt na 100% LTV, a obecnie współczynnik ten wynosi np. 130% LTV. Oznacza to, że ubezpieczenie brakującego wkładu będą płacić przez długie lata, o ile bank nie zażąda dodatkowego zabezpieczenia w postaci mieszkania, domu lub działki. Drugim przypadkiem, kiedy klienci na długie lata nie mogą zapomnieć o tym ubezpieczeniu, jest kurs waluty. Jeśli kredyt został wzięty w Euro po kursie np. 3,40 zł, a obecnie kurs wynosi np. 3,90zł oznacza to, że wartość zadłużenia wzrosła, a zarazem nasze LTV jest także wyższe.

Są banki które doliczają ten koszt do marży. Jest to łatwiejsze do zaakceptowania przez klienta, bo płaci przez to ratę np. 30 zł większą od standardowej, a nie wyklada gotówki z góry. Pamiętaj jednak, że jest to droższy wariant, gdyż dochodzą jeszcze odsetki.

Drugim ważnym ubezpieczeniem jest tzw. **ubezpieczenie pomostowe**. Na to ubezpieczenie Ty jako klient nie masz wpływu. Występuje przy każdym typie kredytu hipotecznego. Na czym ono polega? Otóż po udzieleniu przez bank kredytu dokonuje się wpis zabezpieczenia w IV dziale księgi wieczystej w sądzie. Instytucje te nie należą do najszybciej działających w Polsce, zatem okres oczekiwania na taki wpis trwa średnio 2-3 miesiące. Czyli bank udzielił kredytu, a nie ma jeszcze prawomocnego wpisu. Ten moment oczekiwania podlega właśnie ubezpieczeniu. Koszty ponosi oczywiście klient i jest to o 1-2% wyższe oprocentowanie w tym okresie. W praktyce oznacza to dla klienta od kilkudziesięciu do kilkuset złotych na racie więcej w zależności od kwoty kredytu. Bank automatycznie uruchamia to ubezpieczenie, o czym klient jest informowany w umowie kredytowej. Większość banków korzysta z Towarzystwa Ubezpieczeń Europa. Aby oprocentowanie wróciło do standardowego, klient musi dostarczyć do banku odpis z księgi wieczystej z prawomocnym wpisem. Prawomocny jest wtedy, gdy do zawiadomienia otrzymanego listownie z sądu

o tym właśnie wpisie dodamy 14 dni, bo tyle każda ze stron ma czasu na jakiegokolwiek zastrzeżenia lub odwołania. W związku z tym, że cała sprawa dzieje się średnio 2-3 miesiące po uruchomionym kredycie, klient często o tym zapomina. Nie donosząc do banku odpisu, płaci podwyższone raty często nawet do roku. Wreszcie system bankowy wychwyci takiego delikwenta i przypomni o sprawie kosztownym monitem. Niestety doradca bankowy również nie będzie pamiętał tej sprawy, mając bieżące zadania na głowie. Tu powinieneś liczyć na siebie. Formalnością, o której trzeba w tym miejscu wspomnieć, a którą łatwo przeoczyć, jest opłata podatku od czynności cywilnoprawnej - w tym wypadku wpisu hipoteki - załatwiana w urzędzie skarbowym. Jest to kwota 19 zł i masz na to 14 dni. Koszt jest znikomy w porównaniu z innymi okołokredytowymi, przez co bagatelizowany. Kary związane z brakiem tej opłaty sięgają do kilkudziesięciu tysięcy złotych w zależności od długości przeterminowania. Jak wiemy urzędowi skarbowemu nie warto podpadać.

Już wiesz Drogi czytelniku, z jakich elementów będzie składać się Twoje oprocentowanie i rata kredytu. Jednak to nie wszystkie koszty z nim związane. Czas omówić te okołokredytowe.

6.Prowizja, inne opłaty i ubezpieczenia dodatkowe do kredytu

To chyba najmniej przyjemne opłaty z całego procesu. Pewnie myślisz sobie, że już sporo tych kosztów było, a tu na deser jeszcze to. Nikt nie mówił, że będzie łatwo, ale w tym miejscu masz okazję ponownie włączyć „instynkt negocjatora”. Prowizja to koszt, który pobiera bank za to, że przyznał Ci kredyt. Parametr ten wyrażony jest również w procentach i waha się w przedziale od 0% do 5,0%. Jak widzisz, zdarza się, że bank prowizji nie pobiera, bo akurat trwa taka promocja. Są to akcje marketingowe krótkoterminowe, ale miło jest akurat wstrzelić się w taką. Wartość prowizji może być dołączona do kwoty kredytu, więc wtedy fizycznie nie wykładasz gotówki. Rata jest jednak wyższa. Załóżmy, że bierzesz kredyt na 200.000 zł na 30 lat np. w PLN przy oprocentowaniu 6,4%, a prowizja wynosi 2%. Oznacza to że wartość prowizji to 4000 zł. Jeśli kwotę tę skredytujesz, to bank rozłoży 204.000 zł na 30 lat. Zatem kredytując 4000 zł prowizji, po 30 latach będzie kosztowała Cię ona łącznie około 9000 zł z powodu znacznych odsetek. Jeśli posiadasz środki własne, to zapłać ją gotówką. Prowizja raz zapłacona jest bezzwrotna zatem

dopytaj doradcę bankowego, czy masz alternatywę. Często prowizję można zamienić na ubezpieczenie. Ubezpieczeń jest kilka, Ty zapytaj o dwa z nich – na życie oraz od utraty pracy. Jeśli możesz faktycznie wybrać, to zdecyduj się na ubezpieczenie. Po pierwsze w ramach opłaty masz świadczenie, Ty i Twoja rodzina spicie spokojnie. Po drugie, jeśli okazałoby się, że wcześniej spłacisz kredyt, to każde ubezpieczenie jest zwrotne za okres niewykorzystany. W przypadku prowizji tak by się nie stało. Jeśli bank proponuje Ci i prowizję i dodatkowe ubezpieczenia, to powinieneś zastanowić się, czy z taką instytucją robić interesy.

W umowie spotkasz się również z innymi opłatami. Należą do nich **prowizja za wcześniejszą spłatę kredytu**. Czasami ten parametr można negocjować tzn. znieść. Jeśli natomiast bank kategorycznie odmówi, to prowizja ta ma moc w okresie 3-5 lat od uruchomienia kredytu, a opłata to 2-5% kwoty kredytu. Dostrzegasz pewnie, że to całkiem sporo. Może się wydawać, że nie po to bierze się kredyt na 30 lat, żeby w pierwszych 3 latach go spłacać. W praktyce jest jednak inaczej. Warunki kredytu dziś mogą okazać się gorsze od tych za 2- 3 lata, bo np. sytuacja na rynku może się korzystnie zmienić. Kredyt zawsze można zrefinansować w innym banku. Dla banku macierzystego będzie to wcześniejsza spłata, a więc prowizja zostanie naliczona.

Innym kosztem jest **opłata za wycenę nieruchomości**. Banki często proponują wykonanie tej usługi za klienta. Pamiętaj, że jeśli tak się stanie, to wycena będzie wewnętrznym dokumentem banku, który nie zostanie Tobie oddany. Koszt tej usługi kształtuje się w granicach 300-2000 zł w zależności, jaką nieruchomość i w jakim miejscu się wycenia. Jeśli bank przewiduje zrobienie wyceny przez klienta, na pewno warto z takiej opcji skorzystać. Koszt może być porównywalny, ale wycena będzie Twoją własnością. Taki dokument ważny jest około 12 miesięcy. Może zdarzyć się, że w tym samym roku przeniesiesz kredyt do innego banku. W takim przypadku możesz posłużyć się tą samą wyceną i nie ponosić kosztu ponownie.

Kolejnym kosztem jest **ubezpieczenie nieruchomości**. Najczęściej banki preferują podstawowy wariant od ognia i innych zdarzeń losowych (ubezpieczenie nie dotyczy działek). Banki nie zawsze mają najkorzystniejsze stawki, ale jeśli jest to element tzw. promocji dotyczącej marży, to nie powinno się tu za wiele kombinować. Różnice na składkach mogą okazać się nie warte zachodu.

Opisane powyżej opłaty dodatkowe są najważniejszymi w tej części i występują we wszystkich bankach. Każdy bank może mieć jeszcze swoje specyficzne opłaty. Można o nie dopytać lub pojawią się po prostu w umowie kredytowej. Nie powinny one jednak odegrać znaczącej roli w całości kosztów.

7.Zabezpieczenie kredytu

Zabezpieczeniem kredytu będzie nieruchomość, którą zastawisz. Jak już wiesz, bank będzie potrzebował wyceny, (fachowa nazwa to **operat szacunkowy**), dzięki której będzie mógł przy pomocy wskaźnika LTV określić maksymalną kwotę kredytu. Oprócz akceptowalnego zabezpieczenia, na wysokość kwoty kredytu mają wpływ także: wielkość dochodów, zobowiązań, wykształcenie, stan cywilny, liczba osób w gospodarstwie domowym. Dopiero te wszystkie zmienne określą Twoją zdolność kredytową. Wracając jednak do zabezpieczenia, to musisz być świadomy, jakie dokumenty musisz przedstawić Bankowi, aby rozpatrzył wniosek.

Jeśli kupujesz mieszkanie na rynku wtórnym, to wystarczy:

- księga wieczysta,
- umowa przedwstępna kupna sprzedaży.

Jeśli kupujesz mieszkanie od dewelopera, dział sprzedaży powinien przygotować Ci (dotyczy również budowy domu):

- księga wieczysta,
- ostateczne pozwolenie na budowę,
- wypis i wyrys z rejestru gruntów,
- projekt mieszkania lub domu (kosztorys i dziennik budowy przy domu),
- umowa przedwstępna z deweloperem/generalnym wykonawcą,
- dokumenty rejestrowe dewelopera/generalnego wykonawcy.

Znając listę dokumentów przed złożeniem wniosku, zaoszczędzisz dużo czasu. Często zdarza się, że doradca bankowy zapomni o którymś z nich. Na niektóre dokumenty czeka się do 2 tygodni, więc zamiast odliczać spokojnie dni do decyzji kredytowej, ponownie będziesz ganiał po urzędach. Analiza kredytowa stoi w miejscu, analityk się denerwuje. Zadowolony, Drogi czytelniku, donosisz ostatni dokument i dowiadujesz się, że poprzednie częściowo

się przeterminowały np. zaświadczenie o zarobkach, czy księga wieczysta ważne są tylko miesiąc. Myślę, że teraz już wiesz, dlaczego niektórym osobom sprawa załatwienia kredytu potrafi zająć 2 miesiące. Aby do tego nie dopuścić, stanowczo zapytaj doradcę, czy to na pewno wszystkie potrzebne dokumenty w analizie wniosku, a najlepiej poproś o tzw. *check listę* z systemu, na której są one po kolei wymienione.

Mając całą procedurę za sobą, łącznie z pozytywną decyzją banku, możesz przystąpić do wypłaty kredytu.

8. Wypłata kredytu

To najprzyjemniejsza rzecz całej procedury. Jednak i tu musisz być czujny. Podpisanie umowy kredytowej nie oznacza automatycznego uruchomienia kredytu. Każdy Bank życzy sobie wydania dyspozycji w tym celu. Jest to specjalny druk, na którym potwierdzasz warunki transakcji. Uruchomienie nastąpi, jeśli spełniłeś warunki zawarte w umowie. Nie podpisuj jej w pośpiechu. Czasami brak jednej parafki może wstrzymać wypłatę środków. Jeśli zdecydowałeś się na kredyt w obcej walucie, taka gafa może mieć większe znaczenie. Załóżmy, że Twój kredyt jest indeksowany, (wartość kredytu wyrażona w PLN i po uruchomieniu zamieniana na walutę) i uzupełniasz brak parafki. Jeśli uruchomienie następuje na drugi dzień, to kurs może się niekorzystnie zmienić. Zaciągniesz w ten sposób więcej waluty, co przełoży się na wyższą ratę. To jeszcze jednak nie aż taka tragedia. Są banki w których występuje kredyt denominowany (wyrażony w walucie i wypłacany po kursie z dnia uruchomienia). Załóżmy, że zaciągnąłeś kredyt denominowany o wartości 200.000 zł i kurs Euro w dniu tworzenia umowy wynosił np. 4,00 zł. W umowie znajdziesz zatem kwotę 50.000 €. W dniu planowanego uruchomienia kurs Euro kształtowałby się na poziomie 4,02 zł. Oznaczałoby to, że bank powinien wypłacić Ci równowartość $50.000 \text{ €} \times 4,02 = 201.000 \text{ zł}$. Wypłaci jednak umówione 200.000 zł, a nadpłatę przeznaczy na wcześniejszą spłatę kapitału, więc ostateczne Twoje zadłużenie wyniosłoby około 49.751 €. Co jeśli zabrakło parafki i w następnym dniu kurs euro wynosi już 3,97 zł? Bank wypłaci umówione $50.000 \text{ €} \times 3,97 \text{ zł}$, co da 198.500 zł. Ale umawiał się z Tobą na 200.000 zł, więc różnicę będziesz musiał dopłacić z własnej kieszeni. Taka nieuwaga kosztować może w tym przykładzie 1.500 zł. Oczywiście opisywany jest tu czarny scenariusz,

ale statystycznie co któryś klient niestety go realizuje. Mam jednak nadzieję, że z tą wiedzą nie będziesz do tego grona należał. Z praktyki mogę dodać subiektywną sugestię, że korzystniejsze kursy są między środą a piątkiem, z kolei większe skoki kursu w poniedziałki (w górę lub dół).

9.Podsumowanie

Drogi Czytelniku dobiega końca wspólna analiza parametrów składających się na kredyt hipoteczny. Jako autor tego poradnika mam nadzieję, że wniósł nową i przede wszystkim praktyczną wiedzę na temat tego złożonego produktu bankowego. Jest on o tyle specyficzny, że trudno w rzeczywistości bez niego funkcjonować. Ceny nieruchomości są na zaporowym poziomie i na realizację ich zakupu za gotówkę mogą pozwolić sobie nieliczni. Mając jednak pewną wiedzę i umiejętność liczenia wskaźników, okazuję się, że *nie taki diabeł straszny jak go malują*. Liczę, że czujesz się teraz jak równy partner do rozmowy z bankiem i nie pójdziesz „jak na pożarcie”. Mam również ogromną nadzieję, że dzięki tej wiedzy zaoszczędzisz od kilku do kilkudziesięciu tysięcy złotych na negocjacjach, których się nauczyłeś. Jeśli jesteś Czytelnikiem, który posiada już kredyt hipoteczny na niekorzystnych warunkach, to może warto pomyśleć o przeniesieniu do innego Banku z wykorzystaniem tej wiedzy.

Zachęcam również do odwiedzenia mojej strony internetowej www.finansowoniezalezni.pl oraz do dalszej owocnej współpracy.

Krzysztof Maszota