WNOP odcinek 040 - 21 grudnia 2014 r.

Od czego zależy i jak budować zdolność kredytową pod kredyt hipoteczny – Ronald Szczepankiewicz

Opis odcinka: http://jakoszczedzacpieniadze.pl/040

To jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy”, odcinek czterdziesty. Dzisiaj będzie o kredytach hipotecznych i zdolności kredytowej.

Dzień dobry, dzień dobry, dzień dobry! Witam Cię w czterdziestym odcinku podcastu „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy”. Ja nazywam się Michał Szafrański i w tej audycji przedstawiam konkretne i sprawdzone sposoby pomnażania oszczędności. Opowiadam, jak rozsądnie wydawać pieniądze i jak odważnie realizować swoje pasje i marzenia. A więc jeśli szukasz odrobiny stabilizacji finansowej i emocjonalnej w swoim życiu, to ten podcast jest dla Ciebie!

No i dzisiaj mam kolejną długą, długą rozmowę z moim gościem. Moim gościem będzie Ronald Szczepankiewicz – doradca kredytowy, którego część z Was może już znać, bo występował w dziewiątym odcinku podcastu. A także pomógł już niemałej liczbie Czytelników w uzyskaniu kredytu hipotecznego i to w bardzo różnych, i czasami trudnych, warunkach.

Zaprosiłem Ronalda z kilku powodów. Pierwszy jest taki, że Ronald właśnie publikuje swoją książkę o tym jak mądrze wziąć kredyt hipoteczny, która zawiera sporo podpowiedzi na temat tego jak to zrobić z głową i być na wygranej pozycji, a nie na przegranej w relacji z bankami. O tej książce będziemy mówili także w trakcie naszej rozmowy.

Ale drugi pretekst także jest istotny. Od nowego roku wzrasta minimalny wymagany wkład własny przy braniu kredytu hipotecznego. Czyli jeżeli będziecie kupowali mieszkania w przyszłym roku, to będziecie musieli posiadać minimum 10% wkładu własnego. Czyli 10% od wartości nabywanej nieruchomości będziecie musieli zapłacić z własnej kieszeni.

Ja oczywiście zawsze rekomenduję, żeby ta wpłata była jeszcze wyższa i wynosiła co najmniej 20%, żeby uniknąć chociażby opłat związanych z ubezpieczeniem niskiego wkładu, a także mieć tę pewność, że potrafimy już oszczędzać pieniądze. Systematycznie. Przynajmniej w taki sposób, żeby odłożyć co najmniej 20% wkładu własnego.

Z Ronaldem będę dzisiaj rozmawiał przede wszystkim o tym, jak budować swoją zdolność kredytową. Jak to robić z głową - w różnych sytuacjach. Bez względu na to, czy pracujemy na etacie, czy na umowie o dzieło, czy mamy własną firmę. W naszej rozmowie zadałem Ronaldowi najczęstsze pytania, które otrzymuję od Was. Zarówno w komentarzach na blogu, jak i w mailach, które do mnie wysyłacie. A że wiedza Ronalda, o kredytach hipotecznych konkretnie, jest olbrzymia, to myślę, że będzie to dla Was ciekawa rozmowa. Nie przedłużam, zapraszam serdecznie do wysłuchania rozmowy!

Michał Szafrański: Cześć, Ronald!

Ronald Szczepankiewicz: Cześć, Michał!

Michał: Występowałeś już u mnie w podcaście, prawda?

Ronald: Owszem, zdarzyło się.

Michał: Półtora roku temu, dziewiąty odcinek podcastu. Ronald był moim gościem, opowiadał o kredytach hipotecznych. I dzisiaj znowu będziemy rozmawiać o kredytach hipotecznych, ale zanim do nich przejdziemy, to mam do Ciebie wielką prośbę: przedstaw się proszę Słuchaczom. Powiedz kilka słów o sobie. Kim jesteś? Czym się zajmujesz? Jak długo to robisz? Zapraszam.

Ronald: Nazywam się Ronald Szczepankiewicz, jestem doradcą kredytowym oraz zarządzam zespołem doradców kredytowych. Specjalizujemy się w kredytach hipotecznych, a więc w kredytach związanych z nieruchomościami.

Michał: Pomagacie klientom indywidualnym czy firmom? Jak to wygląda?

Ronald: Przede wszystkim naszymi głównymi klientami są osoby fizyczne. Czyli po prostu osoby, które chcą zakupić nieruchomość na cele mieszkaniowe. Pomagamy również firmom uzyskać kredyty na lokale usługowe czy inne inwestycje. Natomiast głównym nurtem, głównymi klientami są właśnie osoby fizyczne.

Michał: Osoby indywidualne. I głównie mieszkania chyba czy domy też? Jak to wygląda? W ogóle jak mógłbyś powiedzieć, jak wygląda taka statystyka kredytów hipotecznych w tej chwili? Przynajmniej z tych, których Ty udzielasz.

Ronald: Myślę, że nie powiem tutaj nic odkrywczego. Otóż najwięcej kredytów hipotecznych w Polsce jest udzielanych na lokale mieszkalne. Typowo, na mieszkania. Następnym w statystyce punktem są domy oraz działki. Na to wszystko oczywiście można dostać kredyt na cele mieszkaniowe.

Michał: Dobra, to ja zrobię takie krótkie wprowadzenie dla Słuchaczy. Dzisiaj będziemy rozmawiali z Ronaldem przede wszystkim o zdolności kredytowej. Jak ją budować? Od czego ona zależy? Jak banki oceniają naszą zdolność kredytową przy udzielaniu nam kredytów? Czyli w jaki sposób określają, ile pieniędzy są nam w stanie pożyczyć. I to jest taki główny temat tego odcinka podcastu.

O temacie wiarygodności kredytowej, czyli tego, na ile jesteśmy wiarygodni, w zasadzie nie będę dużo mówił. Ten temat był już świetnie opisany na blogu, mówiłem przede wszystkim o scoringu Biura Informacji Kredytowej (BIK). Więc to sobie pominiemy. Chyba że będziemy nawiązywali w kontekście zdolności do wiarygodności, prawda?

Ronald: Myślę, że tak. Kilka słów wspomnimy o BIK-u na pewno.

Michał: I później sobie porozmawiamy na temat tego, jakie można triki, patenty, sztuczki ewentualnie stosować, żeby swoją zdolność poprawiać. Oczywiście w granicach prawa. I zastanowimy się również, jakie zmiany wchodzą od kolejnego roku, te zmiany, które będą wymagały większego wkładu własnego.

Porozmawiamy sobie również o pewnych niuansach związanych z programem *„Mieszkanie dla Młodych”*. I spróbujemy odpowiedzieć na pytania, które w tym czasie spłynęły ze strony Słuchaczy w mailach czy na Twitterze.

Zacznę od banalnego, początkowego pytania: czy jest coś, na co powinniśmy zwracać uwagę, kupując mieszkanie, po to, żeby nie utrudnić sobie możliwości wzięcia kredytu hipotecznego?

Ronald: Oczywiście, jest wiele aspektów, którymi powinniśmy się kierować. Natomiast z takich sztandarowych będzie chociażby prawo własności gruntu. Jeżeli nieruchomość, dajmy na to blok, stoi na działce i ta działka ma nieuregulowane prawo własności gruntu, to w takim wypadku bank nie może nam dać kredytu, ponieważ nie może się zabezpieczyć na takiej nieruchomości. Chodzi tutaj głównie o to, że nie może tam założyć księgi wieczystej.

Nieruchomości, które banki akceptują – chodzi tutaj o prawo własności gruntu – to np. właśnie użytkowanie wieczyste albo prawo własności. Wszystkie inne typy własności gruntu będą sprawiały problemy przy uzyskaniu kredytu hipotecznego.

Michał: Czyli można powiedzieć, że główną zasadą jest to, żeby nieruchomość posiadała księgę wieczystą założoną, tak?

Ronald: Nie tyle założoną, co żeby posiadała możliwość jej założenia.

Michał: Czyli albo ma założoną już w tej chwili, albo taka możliwość po prostu istnieje.

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: A jak możemy to zweryfikować?

Ronald: Jeżeli chodzi o nieruchomości mieszkalne, wyobraźmy sobie sytuację, że znaleźliśmy nasze wymarzone mieszkanie i nie wiemy, jaki jest status prawa własności gruntu. Zatem najprostszym sposobem jest telefon do spółdzielni mieszkaniowej bądź do wspólnoty. Pytamy wprost, jak jest z prawem własności gruntu.

Michał: OK, czyli taką informację uzyskujemy. Jeśli to jest własność, albo użytkowanie wieczyste, które jest najczęstszą formą, to w zasadzie z wydzieleniem takiego mieszkania, z założeniem księgi wieczystej problemu być nie powinno?

Ronald: Owszem, nie powinno być problemu. Bank chętnie udzieli kredytu na taką nieruchomość.

Michał: Dobra, czy jeszcze są jakieś rzeczy, na które powinniśmy zwracać uwagę?

Ronald: Zdecydowanie powinniśmy sprawdzić, czy na danej nieruchomości nie ma służebności. Chodzi tutaj głównie o to, czy jakaś osoba nie ma prawa tam mieszkać np. dożywotnio. To są rzeczy, na które bank również zwróci uwagę.

Tak że, jeżeli kupujecie nieruchomość i nie wiecie do końca, czy są na niej jakieś wady prawne, czy ich nie ma, to bank już na pewno będzie wiedzieć i on sprawdzi to za Was. Co oznaczać będzie, że albo udzieli ten kredyt, albo go nie udzieli.

Michał: Czyli lepiej zweryfikować, żeby nie dowiadywać się później i nie zostać z ręką w nocniku…

Ronald: Zawsze uważam, że daną inwestycję dobrze jest zaplanować wcześniej, z wyprzedzeniem. Dzięki temu możemy zaoszczędzić bardzo dużo pieniędzy, ale przede wszystkim nerwów. Bo tutaj może ich się pojawić całkiem sporo.

Michał: No właśnie. Ale taki największy problem osób, które zastanawiają się nad wzięciem kredytu hipotecznego, to jest: *czy bank udzieli go nam na taką kwotę, o jaką będziemy wnioskować*. I tutaj od razu rodzi się pytanie, w jaki sposób banki decydują? W jaki sposób wyliczają zdolność kredytową? Wiem, że możesz przybliżyć zasady. Przybliż maksymalnie dużo zasad, żebyśmy dowiedzieli się, jak to funkcjonuje.

Ronald: Będę wspominać głównie, a w zasadzie tylko, o osobach fizycznych. Zdolność kredytowa jest to długi temat, można o tym spokojnie napisać książkę…

Michał: A właśnie! Przepraszam, przerwę Ci od razu, bo nie powiedziałem tego, ale Ronald jest autorem książki o tym, jak mądrze wziąć kredyt hipoteczny. Jeszcze będziemy później o tej książce mówili. Wiem, że tę książkę napisałeś, więc zdradź nam teraz jak najwięcej detali, które tam zamieściłeś.

Ronald: Książka nazywa się *„Tajna broń kredytobiorcy – kredyt hipoteczny od A do Z"*.

Michał: Mądra nazwa.

Ronald: Dokładnie tak. Tą tajną bronią jest wiedza o tym, jak banki liczą zdolność kredytową, jakie są zasady udzielania tych kredytów hipotecznych. Dzięki tej wiedzy możemy uzbroić się nieźle, żeby dostać ten kredyt, którego potrzebujemy.

Michał: Na takich zasadach, na których my chcemy, a nie takich, na jakich bank by nam go standardowo udzielił.

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: No dobra, to mów. Przybliżaj nam te zasady. W jaki sposób banki podchodzą do liczenia zdolności kredytowej? Od czego to zależy?

Ronald: Zdolność kredytowa osoby fizycznej jest liczona na podstawie dochodu netto. Dochód netto to kolokwialnie mówiąc to, co zostaje nam na rękę.

Michał: Czyli to, co zarabiamy, minus nasze wszystkie koszty życiowe, rozumiem.

Ronald: Bardzo dobrze, że o tym wspominasz. Dochód netto to jedno. Ale jest jeszcze szereg innych kosztów związanych z normalnym życiem. Czyli koszty utrzymania gospodarstwa domowego, do tych kosztów warto dodać koszty kredytów, jakieś raty kredytów, które posiadamy. Czy inne zobowiązania finansowe, które mają wpływ na nasz *cash flow*. Czyli to, co nam zostaje po wszystkich wydatkach, jakie musimy ponieść.

Michał: Gdybyśmy tak do tego podeszli, to można by powiedzieć, że większości Polaków nic nie zostaje na koniec miesiąca.

Ronald: Z takiego punktu widzenia najczęściej niestety tak jest.

Michał: Ale rozumiem, że banki mają jakieś inne kryteria. Czy jest jakaś generalna zasada, która mówi, że np. nasz dochód netto, czyli to, co dostajemy na rękę w wyniku naszego wynagrodzenia, bo tak jest traktowany dochód netto przez banki, tak?...

Ronald: Tak jest.

Michał: ... załóżmy wynosi 4000 złotych. To ile maksymalnie dostaniemy kredytu albo ile maksymalnie może wynieść rata kredytowa?

Ronald: Bardzo dobrze, że wspominasz o tym, ile maksymalnie może wynieść rata kredytu. Otóż weszła w życie, już dawno, rekomendacja, która mówi wprost, że banki nie mogą udzielać kredytu, w którym rata kredytu przekracza 50% miesięcznych dochodów wszystkich wnioskodawców łącznie.

I tutaj jest bardzo ważny zapis, ponieważ można go interpretować na różne sposoby. Część banków rozumie to w ten sposób, że jeżeli ktoś zarabia 4000 złotych, to rata może wynieść maksymalnie 2000 złotych, nie więcej. Część banków weźmie 4000 złotych, odejmie od tego koszt utrzymania gospodarstwa domowego i to, co nam wtedy zostanie, podzieli przez 2, wtedy tę kwotę weźmie jako maksymalną ratę kredytu. Stąd bardzo duża rozbieżność w zdolnościach między bankami.

Michał: No dobra, tutaj mamy takie sformułowanie-wytrych. Bo te *„koszty gospodarstwa domowego”* na jakiejś podstawie banki wyliczają. Czy to jest na podstawie wyliczenia? Czy rzeczywiście ktoś weryfikuje nasze wyciągi bankowe i sprawdza, ile wydajemy pieniędzy?

Ronald: Bardzo dobrze, że o tym wspominasz. Tutaj jest jeden z tych kluczy, dzięki któremu możemy podwyższyć swoją zdolność kredytową. Otóż banki weryfikują nasze zobowiązania

na różne sposoby. Najważniejszy z nich to tak naprawdę przede wszystkim nasze oświadczenie. A więc oświadczamy we wniosku o kredyt, ile kosztuje nas utrzymanie gospodarstwa domowego.

Oczywiście jest pewne minimum, które banki akceptują. Bo jeżeli ktoś powie, że potrafi utrzymać czteroosobową rodzinę za 1000 złotych miesięcznie, pomijając fakt, czy jest to możliwe, to banki tego nie zaakceptują. Można powiedzieć, że absolutnym minimum kosztów utrzymania gospodarstwa domowego na jedną osobę jest 1000 złotych. Każda kolejna osoba to jest około +200 złotych. Zatem dla trzyosobowej rodziny jest to koszt ok. 1600 złotych. Minimalny koszt utrzymania, który banki akceptują.

Michał: Powiedz mi, jeżeli to jest rodzina i mamy wspólnotę majątkową, wiadomo, że ten koszt w ten sposób liczymy. Ale czy przy rozdzielności majątkowej te zasady się zmieniają, czy nadal jest tak samo?

Ronald: Rozdzielność majątkowa z punktu widzenia zdolności kredytowej powoduje, że mamy do czynienia tak jakby z dwoma osobnymi gospodarstwami domowymi. Tak że, jeżeli koszt utrzymania jednoosobowego gospodarstwa domowego jest na poziomie tysiąca złotych, to przy rozdzielności majątkowej koszt utrzymania tego gospodarstwa domowego jest większy, wynosi 2000 złotych.

Michał: Nawet jeżeli te osoby mieszkają razem, potrafią to udowodnić, to banki w ten sposób podchodzą?

Ronald: Część banków, naprawdę można je policzyć na palcach jednej ręki, przyjmie oświadczenie, że osoby te będą mieszkać razem, będą dzielić się kosztami. Niemniej z punktu widzenia zdolności kredytowej ktoś, kto bierze rozdzielność majątkową, wie doskonale, jakie są tego plusy. Często osoby, które ze mną współpracują – mówię tutaj o klientach-inwestorach – specjalnie biorą rozdzielność majątkową po to, żeby kredyty wziąć tylko i wyłącznie na jedną osobę z małżeństwa. Na żonę bądź na męża.

Michał: Czyli policzmy: 4-osobowa rodzina, ok. 1600-1750 złotych, tak? Taki należy przyjąć koszt.

Ronald: Około, tak.

Michał: Tak hipotetycznie, ale będę próbował jednak liczyć. Czyli mając te 4000 złotych na rękę miesięcznie, bank byłby mi w stanie udzielić kredytu, którego rata by wynosiła 2000 złotych. A jeżeli trafiłbym na bank, który odliczałby jeszcze od tego dochodu netto koszty utrzymania gospodarstwa domowego, to okaże się, że w zasadzie maksymalna rata kredytu...

Ronald: ... mogłaby być na poziomie 1200 złotych [wyjaśnienie: 4000 zł – 1600 zł = 2400 zł, a rata nie może przekroczyć połowy tej kwoty, czyli 1200 zł].

Michał: Jasne, jasne. No dobrze, to już wiemy z grubsza, na czym stoimy. A teraz powiedz mi, na pewno ta nasza zdolność kredytowa jest uzależniona od wieku, w którym jesteśmy, biorąc

ten kredyt hipoteczny. Jak banki to wyliczają?

Ronald: Jeszcze chciałbym cofnąć się do poprzedniego pytania...

Michał: Śmiało!

Ronald: Otóż to nie jest jedyne kryterium, na którego podstawie banki obliczają zdolność kredytową. Jest ich naprawdę bardzo, bardzo dużo. Na szczęście, na większość z nich mamy naprawdę wpływ. Wystarczy o nich wcześniej pomyśleć, wcześniej je zaplanować. W taki sposób, aby ta zdolność była.

Michał: A wymień te kryteria.

Ronald: Kryteria, które wpływają na zdolność kredytową? Chociażby wiek kredytobiorcy, jaki jest stan zaawansowania budowy nieruchomości, jeśli jest w budowie, czy jest to rynek wtórny, gdzie ona jest położona, wyciągi z rachunku bankowego - co na nich jest, jakie mamy comiesięczne wydatki. Co umieszczamy na Facebooku chociażby, jeżeli ktoś...

Michał: ... Żartujesz?

Ronald: ... Bywa i tak, że osoby zatajają, że posiadają np. trójkę dzieci. Mówią, że mają jedno dziecko. Analityk potrafi wejść na naszego Facebooka, gdyż ma wszystkie dane o nas. I sprawdza, czy faktycznie taki stan jest zgodny z prawdą. Bywa i tak, że osoba chwali się na Facebooku, np. wakacjami z rodziną, mówiąc o tym, że spędza wspaniałe wakacje z żoną i z dwójką dzieci. A we wniosku jest wpisane jedno dziecko. Bywało i tak.

Michał: I co w takiej sytuacji się dzieje?

Ronald: W takich sytuacjach najczęściej banki po prostu pytają: *„Czy aby na pewno jest Pan pewien tego, co Pan wpisał we wniosku?”*, *„Czy może Pan się pomylił?”*, *„Skąd to drugie dziecko?”*. Pytają po prostu, nie ma raczej tak, że wniosek jest odrzucony z takiego powodu.

Michał: Na pewno nas to stawia w niekorzystnym świetle.

Ronald: Dokładnie. Na pewno wszystko można, a wręcz trzeba zaplanować wcześniej.

Michał: Co jeszcze ma wpływ na zdolność kredytową?

Ronald: Nasza historia kredytowa i nasza wiarygodność kredytowa. Jeżeli wcześniej nigdy nie braliśmy kredytu, oczywiście otrzymamy nowy kredyt, no bo w takiej sytuacji nikt by nie dostawał kredytów. Niemniej, jeżeli kiedyś mieliśmy kredyt i nie spłacaliśmy go regularnie, były opóźnienia większe niż 30 dni, to wtedy nie jesteśmy w oczach banku wiarygodnym klientem.

Spowoduje to, nie mniej, nie więcej, że liczba banków, które są nam w stanie udzielić kredytów hipotecznych, spada w zasadzie do kilku. Można je policzyć na palcach jednej ręki.

Michał: Skąd banki biorą informację o naszej historii? Tylko z BIK-u czy też posiłkują się jakimiś innymi źródłami?

Ronald: Przede wszystkim biorą tę informację z BIK-u. Biuro Informacji Kredytowej właśnie w tym celu powstało, żeby banki między sobą wymieniały się informacjami o tym, jaka jest historia danego klienta, jaka jest jego wiarygodność kredytowa budowana na tej historii.

Michał: Ja wrócę do tego wieku, o który pytałem. Do jakiego wieku, jeżeli mógłbyś powiedzieć – to w zasadzie pewnie wiedza ogólna, ale ugruntujmy to – można liczyć na uzyskanie kredytu hipotecznego? Na jak długi okres bank się zgodzi go nam udzielić? To jest pierwsza część pytania. Druga część pytania to czy osoby, które już są w wieku emerytalnym, w ogóle mają szansę na wzięcie kredytu hipotecznego?

Ronald: OK, odpowiadając na pierwsze pytanie, większość banków w Polsce udziela kredytu do siedemdziesiątego roku życia. Jest kilka banków, które udzielają tego kredytu do siedemdziesiątego piątego, a zaledwie garstka do osiemdziesiątego roku życia. Osobiście znam jeden przypadek, jeden z doradców ode mnie z zespołu uzyskał kredyt dla swojego klienta do dziewięćdziesiątego roku życia. Ta pani przeszła oczywiście stosowne badania, gdyż musiała mieć do kredytu ubezpieczenie na życie, niemniej było to możliwe i kredyt również został wypłacony.

Wróćmy jednak do tego, co dzieje się zazwyczaj i jak banki do tego podchodzą. Bardzo ważną kwestią jest wiek kredytobiorcy. Nie tyle, do jakiego wieku dostanie kredyt, tylko w jakim wieku jest obecnie. I bardzo ważną rzeczą jest rozdzielenie: *„przed emeryturą”* i *„wkraczanie w wiek emerytalny”*. Czyli w momencie, kiedy już jesteśmy na emeryturze.

Otóż – co może być sporym zaskoczeniem – osoba, która bierze kredyt i ten kredyt jest na taki okres kredytowania, że wkraczamy w wiek emerytalny... czyli jeszcze raz powtórzę: osoba, która bierze kredyt, gdzie wkracza w wiek emerytalny podczas jego spłacania - może mieć zdolność mniejszą niż jeżeli by wzięła ten kredyt na krótszy okres kredytowania, ale...

Michał: ... kończący się przed okresem emerytalnym.

Ronald: Dokładnie tak. Jest to spowodowane tym, że banki podchodzą do emerytury w ten sposób, że nasze dochody znacznie spadną na emeryturze. A więc dla banku ryzyko, że nie będziemy płacić rat jest większe. Stąd zdolność kredytowa często maleje.

Michał: OK, to podsumuję w moim języku. Mając 40 lat np. i zastanawiając się nad wzięciem kredytu, prawdopodobnie lepiej będzie rozważyć scenariusz, w którym biorę go na 25 lat niż 30 lat, bo rozumiem, że ten trzydziestoletni scenariusz już wchodzi w mój wiek emerytalny, w związku z czym banki mogą inaczej podejść do liczenia zdolności.

Ronald: Dokładnie tak. Może tak być, że zdolność kredytowa będzie większa, jeżeli ten kredyt byłby na krótszy okres, gdzie nie wkraczasz w ten wiek emerytalny.

Michał: Kto mi pomoże policzyć tę zdolność? Od tego jest doradca kredytowy, żeby spróbować pomóc w wyliczeniu tej zdolności, czy to należy raczej z każdym z banków indywidualnie się konsultować?

Ronald: To zależy od Ciebie. Jeżeli masz czas, ochotę i chęć chodzenia po bankach, sprawdzania zdolności kredytowej w każdym z banków osobno, to oczywiście możesz to zrobić. Wtedy będziesz mieć pewność, że ta zdolność jest dobrze policzona. Sam to sprawdzisz, będziesz mieć na to dowód.

Niemniej jest to także dobre zadanie dla doradcy kredytowego – takiego, któremu ufasz. Doradca ma takie same kalkulatory, które są w bankach. Tak że za jednym zamachem może policzyć zdolność kredytową w wielu bankach. Bardzo często jest tak, że doradca, patrząc na warunki finansowe kredytobiorcy, już wie, że w tym banku nie będzie tej zdolności, w innym będzie większa, w innym mniejsza.

Tak że tutaj bardzo duże znaczenie ma doświadczenie doradcy w liczeniu zdolności kredytowej. Co więcej, rola doradcy nie ogranicza się tylko i wyłącznie do wyliczenia zdolności kredytowej, ale do zaplanowania całego przedsięwzięcia. Czyli jeśli ktoś tej zdolności nie posiada, rolą doradcy jest to, żeby przekazać mu wskazówki, jak ta zdolność mogłaby się podnieść na przestrzeni najbliższego czasu.

Michał: W jaki sposób po prostu ją budować, tak?

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: Jeszcze Cię zapytam przy okazji tego wieku, czy są jakieś graniczne wydarzenia w życiu, które rzutują na naszą zdolność? Już jedno takie widzę, jeżeli np. pojawia się dziecko w rodzinie, wiadomo, że będziemy musieli je uwzględnić jako kolejną osobę w gospodarstwie domowym. A czy np. samo zawarcie ślubu w jakiś istotny sposób rzutuje na naszą zdolność kredytową?

Ronald: I tak, i nie. Znowu, to wszystko może mieć znaczenie, ale nie musi mieć znaczenia. Jeżeli ktoś jest już w małżeństwie i podchodzi jako dwie osoby w małżeństwie do kredytu – to, że jest w małżeństwie, nie ma większego znaczenia. Natomiast wyobraźmy sobie sytuację, że ktoś podchodzi do kredytu i w tym czasie, w trakcie składania wniosku, wziął ślub. Wtedy to może mieć kolosalne znaczenie i prawdopodobnie cały proces kredytowy będzie trzeba zaczynać od nowa. A więc przestrzegam: jeżeli osoby będą chciały w międzyczasie wziąć ślub, powinny uważać, gdyż może to wpłynąć bardzo niekorzystnie na zdolność kredytową.

Michał: Czyli najpierw wziąć kredyt, a później zaplanować termin ślubu.

Ronald: Albo na odwrót.

Michał: Albo na odwrót.

Ronald: Nie robimy tego w tym samym czasie.

Michał: Jeszcze o jedną rzecz Cię zapytam, zanim przejdę do różnych trików i patentów na zdolność kredytową. Zapytam Cię o umowę o dzieło oraz umowę zlecenie. Pokutuje taki mit, że jeżeli ktoś jest zatrudniony na umowę o dzieło, to będzie mu dużo trudniej uzyskać kredyt hipoteczny niż w sytuacji, kiedy ma umowę o pracę na czas nieokreślony. Jak byś się do tego odniósł? Czy rzeczywiście banki nie lubią tego typu umów?

Ronald: Jest dokładnie tak, jak mówisz. Ten mit jest obecny na rynku polskim. Mowa tutaj o tym, że umowa o dzieło i umowa zlecenie jest gorzej traktowana niż umowa o pracę, chociażby na czas nieokreślony. Jest to w stu procentach bzdura!

Michał: Czyli to nie jest prawda?

Ronald: Nie, w żadnym wypadku.

Michał: No dobra, to opowiadaj, jak jest…

Ronald: Oczywiście są banki, w których zdolność na podstawie umowy o dzieło, może być mniejsza. Natomiast skupmy się na tym, że są banki, w których zdolność kredytowa na podstawie umowy o dzieło jest i może być liczona identycznie jak zdolność kredytowa na podstawie umowy o pracę. Chodzi o to, że jest to dochód jak każdy inny. Z punktu widzenia banku dochód netto to dochód netto.

Michał: Ale poczekaj, w umowie o dzieło jest tak, że dochód netto formalnie… wszyscy wiemy, jak funkcjonują umowy o dzieło. 50% wynagrodzenia to są koszty uzyskania przychodu, w związku z tym nasz dochód netto to jest połowa tego. Od tej połowy płacimy zaliczkę na podatek dochodowy. Czyli krótko mówiąc, dochód netto formalnie z punktu widzenia PIT-u jest połową przychodów, które uzyskujemy w ten sposób. Więc jak to banki traktują?

Ronald: Oczywiście jest tak, jak wspomniałeś. Z tym, że część banków akceptuje oświadczenie kredytobiorcy, w którym oświadcza, jakie są prawdziwe koszty uzyskania tego dochodu. Czyli PIT PIT-em i co innego jest na papierze, a co innego w rzeczywistości. Skupmy się na tych bankach, które akceptują oświadczenie kredytobiorcy…

Michał: No dobra, to rozwiń wątek. Co musi się wydarzyć, żeby taka umowa o dzieło rzeczywiście nam budowała tę zdolność, żeby bank nie zakwestionował, że to jest coś chwilowego?

Ronald: Zarówno umowa o dzieło, jak i umowa zlecenie może być tak samo traktowana jako umowa o pracę, jeżeli jest to dochód systematyczny, powtarzalny od kilku, kilkunastu miesięcy. I bardzo ważny jest ten okres, od kiedy mamy ten dochód. Bo jeżeli mamy go od miesiąca, dwóch, to nawet umowa o pracę może tej zdolności nam nie zbudować.

Jeżeli mówimy o umowie o dzieło, kilka banków weźmie ją do zdolności, jeżeli uzyskujemy dochód od sześciu miesięcy. Natomiast takim standardem wśród banków jest okres roku, czyli dwunastu miesięcy uzyskiwania dochodu z umowy o dzieło czy też umowy zlecenie.

Michał: Ale to musi być dochód systematyczny? Podam konkretny przykład, ten przykład zresztą znasz, bo pracowaliśmy wspólnie nad kredytem dla mnie kiedyś. Ja uzyskiwałem dochody z umowy o dzieło w sposób mocno nieregularny. Czyli dwa razy do roku miałem mniej więcej rozliczaną większą premię. Wiem, że bank, w którym składaliśmy wniosek, to zaakceptował. Zrozumiał ten sposób rozliczenia, że on nosi znamiona regularności. I teraz pytanie, czy to jest powszechna praktyka, czy raczej banki będą wymagały tego, żeby takie przelewy z tytułu umowy o dzieło czy umowy zlecenie co miesiąc na nasze konto wpływały?

Ronald: Nie jest to powszechna praktyka, większość banków nie zaakceptowała tego dochodu, jak pamiętasz. Niemniej, mówiąc językiem korzyści, były banki, które go zaakceptowały. Tak że możemy otworzyć szampana…

Wracając jeszcze do Twojego przykładu. U Ciebie był ten problem, że nie było regularności comiesięcznej, niemniej systematyczność była. Od co najmniej dwóch lat to wyglądało w ten sposób, że bank na podstawie PIT-u zobaczył, że ten dochód jest faktycznie regularny. On dwa razy w roku mniej więcej w tym samym czasie wpływa na konto. Bank go przyjął po prostu. A więc dochód tylko dwa razy, ale systematyka od dwóch lat, bank może to zaakceptować.

Michał: Jasne, tam jeszcze jeden przypadek mieliśmy. Ta umowa o dzieło się nie kończyła. Nie kończyła się na ostatniej wypłacie, tylko mieliśmy umowę o dzieło podpisaną, która uwzględniała, że w przyszłości tego typu wypłaty też się będą pojawiały.

Ronald: Co więcej, Twoja umowa o dzieło była podpisana tylko z jednym pracodawcą, tak?

Michał: Tak.

Ronald: To jest bardzo ważne. Wyobraźmy sobie, że mamy umowę zlecenie. Pracujemy dwa miesiące u jednego pracodawcy, w tym czasie jeszcze u innego. I tak naprawdę z żadnym nie współpracujemy dłużej niż 4 miesiące.

Michał: Tak, współpraca nie ma charakteru stałej współpracy.

Ronald: Dokładnie, takiego charakteru banki nie lubią. Chodzi o to, żeby przy umowie zlecenie dochód był uzyskiwany od jednego pracodawcy. Może być ich kilku, natomiast ważny jest staż pracy u każdego z nich. Jeżeli ten staż pracy przekracza ten minimalny okres czasu, wtedy każdy z nich zostaje zaakceptowany. I analogicznie: odrzucony, jeżeli ten okres nie spełnia warunków minimalnych.

Michał: A jak daleko wstecz banki sięgają do naszej historii, np. wyciągu z naszego konta, licząc naszą zdolność kredytową?

Ronald: To jest bardzo dobre pytanie. Najczęściej…

Michał: … same dobre pytania dzisiaj zadaję! [śmiech]

Ronald: Bardzo konkretne pytania...

Michał: ... Przygotowałem się, starałem się...

Ronald: ... Bardzo dobrze się przygotowałeś, bardzo dobrze. [śmiech] Odpowiadając na pytanie, najczęściej patrzą na 3 miesiące wstecz. Aczkolwiek są banki, które spojrzą do sześciu miesięcy wstecz i co więcej, nie tylko na jedno nasze konto, ale na wszystkie, które posiadamy. Mogą to zrobić.

I banki, do których najwięcej wniosków się składa, faktycznie sprawdzą nasze wszystkie konta z trzech miesięcy ostatnich. Sprawdzą, co tam się dzieje, czy tam nie mamy przypadkiem jakiegoś zobowiązania, np. alimentów, o których nie wspomnieliśmy i z tamtego właśnie konta możemy robić takie przelewy.

Michał: Aha, no dobra. Jak byś miał podpowiedzieć, na co warto zwrócić uwagę albo jak kreatywnie popracować nad swoją zdolnością kredytową, żeby ją podwyższyć, to jakie podstawowe zalecenia byś dał?

Ronald: Żeby podwyższyć zdolność kredytową, uważam, że warto, z takich najprostszych i nie wymagających poniesienia żadnych kosztów czynności, warto jest robić zakupy za gotówkę. Żeby jak najmniej było w historii kredytowej.

Michał: Czyli czyścić całą historię, żeby na wyciągach z banku nie było widać, że kupujemy... no właśnie, co? Paliwo do samochodu, dużo jedzenia, gadżety itd. Czyli im mniej, tym lepiej, tak?

Ronald: Można tak to nazwać. To jest jeden ze sposobów, jeżeli bank nie będzie widzieć niektórych naszych zobowiązań, nie będzie o nie pytać, po prostu. Natomiast oczywiście nie warto jest do wszystkiego się przyznawać i o wszystkim mówić wprost. Dlaczego? Otóż, tak jak wspomniałem, chodzi o dochód netto. I tutaj bym szukał podwyższenia tej zdolności kredytowej. Skoro ten dochód netto jest takim wyznacznikiem naszej zdolności kredytowej, to najłatwiej podnieść zdolność poprzez podniesienie tego dochodu. Kolejną taką rzeczą jest...

Michał: No ale to nie jest takie proste, nie?

Ronald: To już jest indywidualna sprawa, oczywiście. Idąc dalej, jeżeli nie możesz tego zrobić z różnych względów, warto jest poszukać banku, który zaakceptuje dłuższy okres kredytowania. Na przykład w jednym banku dostaniesz kredyt do siedemdziesiątego roku życia, w innym do osiemdziesiątego, tak że to może być kolejnym ważnym aspektem. Ze względu na dłuższy okres kredytowania rata jest niższa, dzięki czemu możemy wziąć więcej kredytu.

Michał: Jasne, no bo się będziemy mieścili w tych limitach, które banki mają wyznaczone bądź same sobie wyznaczają. A jeszcze jakieś pomysły, jeśli chodzi o poprawianie zdolności kredytowej?

Ronald: Pomysłów jest całe mnóstwo. Tak jak wspomniałem, napisałem na ten temat książkę, poruszam również ten konkretny temat, zapraszam do zapoznania się z nią. Rozpisuję na czynniki pierwsze każde źródło dochodu - jak banki podchodzą do niego. Tak że wszystko tam jest.

Michał: OK, Ronald zareklamował swoją książkę, bardzo dobrze. Też ją będę reklamował jeszcze pod koniec. Ale wiesz co, mimo wszystko jeszcze pociągnę Cię za język. Powiedziałeś, że nasza zdolność zależy od tego, w jakiej formie jesteśmy zatrudnieni. Z Twojej perspektywy jaka jest najlepsza forma zatrudnienia, jeśli chodzi o łatwość wzięcia kredytu hipotecznego?

Ronald: Zdecydowanie największa liczba banków akceptuje dochód z umowy o pracę.

Michał: Zwykły etat.

Ronald: Tak, część banków weźmie umowę o dzieło, natomiast każdy bank weźmie dochód z umowy o pracę, to jest najbardziej lubiane źródło dochodu. I patrząc z punktu widzenia okresu, w jakim musi być ten dochód uzyskiwany, już dochód trzech miesięcy pozwoli nam mieć dostęp do kilku banków, które wezmą go do zdolności kredytowej.

Staż pracy minimum 6 miesięcy już otwiera nam możliwości złożenia wniosku do każdego banku i uzyskania tego kredytu. Bardzo ważny temat: czy jest to umowa na czas określony czy nieokreślony? Jeżeli mamy umowę na czas określony, ten dochód musi być uzyskiwany przez minimum 6 miesięcy i absolutne minimum – 6 miesięcy w przód. Jeżeli ktoś ma umowę o pracę określoną na rok, to tak naprawdę ma duży problem, w związku z tym jest tylko jeden miesiąc albo dzień w roku, w którym ma od 6 miesięcy i na 6 miesięcy do przodu.

W tym wypadku banki będą wymagały nie promesy pracodawcy o przedłużeniu tej umowy, a najczęściej aneksu do umowy o pracę, który zmienia go na czas nieokreślony albo przedłuża okres.

Michał: Taka promesa to jest rozumiem zapewnienie ze strony pracodawcy, że będzie chciał kontynuować umowę. Ale to w jakiś konkretny sposób powinno być zawarte czy wystarczy zwykłe zaświadczenie?

Ronald: Tak jak wspominałem, promesa – nieważne, w jakiej byłaby formie – jest praktycznie nieakceptowana przez banki.

Michał: OK, czyli tylko i wyłącznie aneks do umowy o pracę na czas określony.

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: Dobra, wszystko jasne. A ja od innej strony zapytam. Wiesz, ja jestem takim gościem dzisiaj, który nie pracuje w ogóle na etat. I bardzo wiele osób dzisiaj unika etatu również z tego względu, że pracują dla wielu kontrahentów, prowadząc własną działalność

gospodarczą. Jak tutaj wygląda szansa na kredyt hipoteczny dla osób, które prowadzą własną działalność gospodarczą? Na ile uzyskanie kredytu jest trudne?

Ronald: Działalność gospodarcza jest czymś, co banki lubią i akceptują. Tutaj bym rozdzielił jeszcze działalność gospodarczą na formy rozliczania się z Urzędem Skarbowym. Najlepszym możliwym źródłem dochodu przy liczeniu zdolności kredytowej z działalności gospodarczej jest księga przychodów i rozchodów. Cały czas mówimy o osobie fizycznej.

Banki wezmą cały dochód netto, jaki posiadamy, do zdolności kredytowej przy księdze przychodów i rozchodów. Inaczej sytuacja się ma przy ryczałcie. Jeżeli bank zaakceptuje 50% wykazanego dochodu netto, to już możemy świętować. Większość banków niestety akceptuje 40% i mniej. Także dochody z ryczałtu są akceptowane, ale nie generują takiej zdolności kredytowej jak np. księga przychodów i rozchodów.

Michał: Poczekaj, poczekaj. Czyli tak, bank bierze dochód, ale rozumiem bierze dochód za ostatnie 6 miesięcy, 12 miesięcy. Jak długi okres ma tutaj znaczenie?

Ronald: Banki opierają się przede wszystkim na ostatnim PIT-cie oraz na bieżących miesiącach aktualnego roku rachunkowego. I tutaj zatrzymam się na moment. Wyobraźmy sobie sytuację, że ktoś otwiera działalność gospodarczą w grudniu. W grudniu tego roku. Mija 12 miesięcy, bo to jest minimalny okres, w jakim działalność musi istnieć, i jest grudzień 2015. On podchodzi do kredytu, banki niestety mogą wziąć pod uwagę ten dochód z PIT-u za 2014 rok i porównają go z aktualnym dochodem za 2015 i z tych dwóch okresów wezmą ten gorszy.

Michał: OK, czyli biorą ten gorszy. A ten z PIT-a rozumiem, że liczą w ten sposób, że dzielą go na 12 miesięcy i wyliczają średnią po prostu.

Ronald: Dokładnie. Zatem jeżeli chce się zbudować zdolność kredytową z działalności gospodarczej, najlepszym możliwym momentem na jej otwarcie jest styczeń. Bo wiadomo, im bliżej końca roku, tym mniejszy dochód. Mniej czasu mamy na uzyskanie tego dochodu, a ten zawsze będzie dzielony przez 12 miesięcy.

Michał: Jasne! Widzisz, to są takie rzeczy, które warto wiedzieć, bo nie znając tych mechanizmów, trudno nawet dociec, w jaki sposób ta zdolność jest w ogóle liczona. No dobra, ale przy działalności gospodarczej jest tak, że raczej staramy się nie wykazywać zbyt dużego dochodu, żeby obniżać podatki, które płacimy. Czyli tak naprawdę generujemy koszty.
I pytanie, czy to ma duży wpływ na zdolność kredytową?

Ronald: Dokładnie tak. Po to otwieramy działalności gospodarcze, żeby móc chociażby generować koszty uzyskania przychodu. Dzięki temu płacimy mniejsze podatki dochodowe. Niemniej pamiętajcie, że dochód netto jest to coś, na czym banki opierają zdolność kredytową. Co za tym idzie? Jeżeli w działalności gospodarczej mamy koszty, które ten dochód pomniejszają, automatycznie to pomniejsza także naszą zdolność kredytową. Zatem jeżeli będziemy chcieli w działalności gospodarczej mieć dużo kosztów, to czy wpłynie to na zdolność kredytową? Oczywiście, że tak.

Jest na to pewien sposób, żeby mieć i duże koszty, a więc płacić za ten mniejszy podatek dochodowy, mieć przez to mniejszy dochód netto. A zarazem zdolność kredytową mieć na odpowiednim poziomie. Opisuję to również w swojej książce.

Michał: [śmiech] Nieźle odsyłamy. Dobrze, to zapytam Cię jeszcze o jeden wątek. Są osoby, które wiem, że są preferowane przez banki. Są pewne zawody, które są preferowane przez banki. Czy możesz tutaj wymienić te zawody, podpowiedzieć?

Ronald: Tak, dokładnie tak. Są zawody, które są szczególnie lubiane przez banki. Są to chociażby ludzie, którzy prowadzą aptekę, architekci, stomatolodzy, lekarze, radcy prawni, notariusze. Pełna lista jest dostępna pod naszym podcastem. Natomiast te konkretne zawody mają tę przewagę, że bank przy liczeniu zdolności kredytowej oprze się na oświadczeniu, jakie składają wnioskodawcy.

Czyli wnioskodawca oświadcza, że zarabia tak naprawdę tyle i tyle. Bank to zaakceptuje, oczywiście są tutaj pewne widełki „od-do”, ile bank jest w stanie zaakceptować. Niemniej, osoba, która dajmy na to jest radcą prawnym, może tylko na podstawie oświadczenia o tym, jakie uzyskuje dochody, kupić np. dom pod Warszawą dzięki takiej zdolności kredytowej.

Michał: Podsumuję to. Czyli osoby wykonujące taki zawód zaufania publicznego… w pewnym sensie, bo rozumiem, że to są takie zawody przede wszystkim?

Ronald: Również.

Michał: … są w stanie na podstawie oświadczenia o wysokości swoich zarobków uzyskać kredyt hipoteczny, a nie muszą się podpierać konkretnymi PIT-ami czy dokumentami, które potwierdzają, że rzeczywiście tyle zarabiają.

Ronald: Dokładnie tak jest. Jeszcze jeden przykład podam. Jeżeli ktoś jest na stażu, zarabia na pewno mniej niż gdyby pracował już w swoim zawodzie. Składamy oświadczenie i bank akceptuje nasz dochód z oświadczenia, a więc ten dochód, który byśmy dostawali, pracując w zawodzie, a nie ze stażu. Jest to bardzo ważne, w ten sposób można zbudować pożądaną zdolność kredytową i to wykorzystać.

Michał: OK, no to faktycznie w przypadku lekarzy to ma uzasadnienie. Nie wiem, jak jest z innymi zawodami, ale zakładam, że rzeczywiście tak jest. Powiedz, Ronald, wiem, że w swojej książce masz taką fajną tabelkę, w której pokazujesz, jak wysoki dochód poszczególne grupy zawodowe mogą wykazać. Czy zgodziłbyś się, żebyśmy ją również udostępnili Czytelnikom? To będzie najlepszy skrót tego o czym mówimy.

Ronald: Tak, dokładnie tak, myślę, że to będzie najlepszy skrót tego, o czym mówimy, o zawodach, które banki lubią i o dochodzie z oświadczenia, więc jak najbardziej udostępnimy to.

Michał: Super! Tę tabelkę będzie można odnaleźć w notatkach do tego odcinka podcastu, którą jak zwykle znajdziecie pod adresem http://jakoszczedzacpieniadze.pl/040, czterdziesty odcinek podcastu właśnie nagrywamy. Super! Taka tabelka tam się znajdzie, mam ją właśnie przed oczami, wygląda naprawdę imponująco. Sam się zastanawiam, dlaczego wykonuję taki zawód a nie inny, bo zdecydowanie łatwiej byłoby uzyskać kredyt hipoteczny.

Jeszcze o jedną rzecz Cię zapytam, to jest temat bardzo gorący, co najmniej kilku Czytelników mnie o to pytało. W zasadzie nie ma miesiąca, żeby te pytania nie spływały. Rekomendacja S, nakazała bankom udzielanie kredytów hipotecznych w walucie, w której kredytobiorca zarabia. Polacy zarabiający w Polsce uzyskują kredyty w złotówkach, nie we frankach, nie w euro. To jest rekomendacja, która weszła w życie pod koniec lipca tego roku i ona ma taki efekt uboczny, że niestety osoby, które wyjechały za granicę, pracują za granicą i zarabiają tam, np. w funtach w Wielkiej Brytanii, mają wielki problem z uzyskaniem kredytu w Polsce w złotówkach. Czyli w pewnym sensie utrudniony jest zakup nieruchomości przez nie w Polsce. I teraz pytanie, czy tutaj jest jakieś rozwiązanie? Czy możesz coś zaproponować takim osobom?

Ronald: Rozwinę to, co powiedziałeś. 1 lipca 2014 roku weszła w życie rekomendacja, tak jak powiedziałeś, mówiąca o tym, że dostajesz kredyt w walucie, w jakiej zarabiasz. A więc ten, kto zarabia w euro, dostanie go w euro, jeżeli ktoś zarabia we frankach, kredytu nie dostanie w Polsce, ponieważ żaden bank w Polsce osobom fizycznym nie udostępnia takich kredytów. Tu się pojawia ten problem tak naprawdę. Ze względu na to, że są takie waluty, w których kredyt można dostać i są takie, w których ludzie zarabiają, ale tego kredytu nie dostaną.

Michał: Są kredyty w funtach? Nie ma.

Ronald: W Polsce nie dostaniemy kredytu. Inaczej, jest jeden bank, który udziela kredytu w funtach, natomiast na takich ciężkich warunkach, że nie znam osobiście żadnej osoby, która w ciągu trzech, czterech ostatnich lat dostałaby taki kredyt.

Michał: Jasne, to co osoby np. zarabiające w funtach mogą zrobić?

Ronald: Z punktu widzenia tej rekomendacji dostaniemy kredyt w walucie, w jakiej zarabiamy, bądź w walucie, jaka jest dominującą walutą w całym gospodarstwie domowym. A więc dochód zza granicy może spowodować, że dostaniemy kredyt w złotówkach, pod warunkiem, że jest to dochód wspomagający zdolność, a nie dominujący.

Wyobraźmy sobie sytuację, że ktoś za granicą po przeliczeniu na złotówki zarabia 5000 złotych i chce kupić nieruchomość w Polsce. Dodatkowy wnioskodawca zarabia w złotówkach, dajmy na to 8000 złotych. Czyli dochodem dominującym są złotówki, dochodem wspomagającym są funty i wtedy można taki kredyt dostać w złotówkach.

Michał: Ale wtedy trzeba przystąpić do kredytu z osobą, która zarabia w złotówkach. I do tego zarabia więcej niż my.

Ronald: Tak jest. Z osobą bądź z osobami. Łączny dochód wszystkich gospodarstw domowych, wszystkich wnioskodawców, jeżeli jest dominujący, są duże szanse, że dostaniemy kredyt w złotówkach.

Michał: No właśnie. To jeszcze wrócę do tego wątku, o który pytałem, ale nie pamiętam, jaką odpowiedź uzyskałem. Czy emeryt może wziąć kredyt hipoteczny? Ktoś, kto jest już na emeryturze.

Ronald: Nie odpowiedziałem na to pytanie. Gdzieś nam uciekł ten wątek. Oczywiście tak - może otrzymać kredyt hipoteczny. Warunkiem jest tutaj znowu wiek kredytobiorcy. Wyobraźmy sobie sytuację, że ktoś ma 70 lat i stara się o kredyt, to maksymalny okres kredytowania to 5-10 lat.

Natomiast często się zdarza, że policjanci w wieku czterdziestu, czterdziestu kilku lat są już na emeryturze. Wtedy dla nich jest to idealna sytuacja. Ponieważ mogą wziąć kredyt na 30 lat i z punktu widzenia zdolności kredytowej, skoro oni już są na emeryturze, uzyskują taki, a nie inny dochód na emeryturze, to nie ogranicza ich próg wieku emerytalnego. Oni już są na emeryturze.

Michał: Pytałem o tych emerytów pod kątem przystępowania dodatkowych osób do kredytu. Czyli np. kredyt brany z rodzicami, z dziadkami, szczególnie dla tych osób, które są za granicą i szukają w rodzinie osób, z którymi mogłyby wziąć dochód.

Pomijam, czy to jest roztropne, czy nie. Analizuję to tylko od strony tego, czy to z perspektywy banków jest w ogóle dopuszczalne. Potwierdzasz, że jest dopuszczalne.

Ronald: Potwierdzam. Jeżeli szukacie osoby, która z Wami weźmie ten kredyt, pamiętajcie, że bank zdecydowanie weźmie pod uwagę wiek najstarszego kredytobiorcy.

Michał: A to też ma znaczenie, rzeczywiście...

Ronald: To ma bardzo duże znaczenie, bo możemy dajmy na to mieć trzydzieści kilka lat i szukamy osoby, która ma dochód w złotówkach, który będzie dominujący. Niech to będzie nasza mama, tata, nieistotne. Jej, jego wiek sprawi, że ten kredyt dostaniemy na dużo krótszy okres kredytowania.

Michał: Co za tym idzie – rata wzrośnie.

Ronald: Tak, pójdzie do góry, zdolność spada. Może to się okazać totalnie bez sensu.

Michał: No właśnie, tych czynników jest bardzo dużo. Jeszcze Cię zapytam o jedną rzecz, myślę, że przejdziemy do kolejnych tematów. Takie pytanie, które też się często przewija: czy można mieć w życiu tylko jeden kredyt hipoteczny? Czy można mieć równolegle więcej kredytów hipotecznych? Jaki jest racjonalny limit liczby tych kredytów w przypadku, gdybyśmy chcieli już np. kupić mieszkanie dla dzieci czy kolejne dla siebie?

Nie twierdzę, że jest dobra sytuacja na rynku mieszkaniowym, zupełnie tego nie mówię, ale załóżmy, że tak oceniamy rzeczywistość. Ile takich kredytów hipotecznych możemy równolegle wziąć, przy założeniu, że mamy bardzo dużą zdolność kredytową?

Ronald: Z takim problemem bardzo często zderzają się inwestorzy w nieruchomości, którym pomagamy uzyskać kolejne kredyty. Taki problem pojawia się w momencie, kiedy ktoś ma już 3 kredyty hipoteczne i stara się o kredyt na czwartą, piątą, szóstą nieruchomość. A więc, odpowiadając na pytanie: do trzech kredytów.

Jeżeli posiadamy zdolność, nie powinno być w zasadzie większych kłopotów. Przy czwartym kredycie kłopot już się zacznie. Zdecydowanie większa część banków nie chce udzielić tego kredytu, jeżeli ktoś już ma trzy. Piąty kredyt hipoteczny to już jest naprawdę wyczyn.

Osobiście pomagałem przy szóstym kredycie na osobę fizyczną, która była singlem. Nie ma żony ani dzieci. Prowadzi jednoosobowe gospodarstwo domowe, natomiast posiada 6 nieruchomości. Wszystkie kupione na cele mieszkaniowe.

Michał: W zasadzie celem przyznania kredytu hipotecznego, popraw mnie, jeśli się mylę, jest zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych.

Ronald: To jest klucz do wszystkiego. Kupując nieruchomość za kredyt mieszkaniowy, my ją oficjalnie kupujemy, żeby zaspokoić swoje potrzeby mieszkaniowe. Teraz spójrzmy na przykład. Inwestor kupuje trzy nieruchomości za kredyt, prowadzi jednoosobowe gospodarstwo domowe. Z punktu widzenia banku ma już trzy nieruchomości. Czy on naprawdę, przychodząc do banku po czwarty kredyt, potrzebuje tej nieruchomości na cele mieszkaniowe, czy raczej może jest to inwestycja? Tak banki właśnie to rozumieją.

Michał: Bank może nam zmienić kwalifikacje tego kredytu? Powiedzieć: *„To nie jest kredyt hipoteczny, tylko kredyt inwestycyjny”*?

Ronald: Zdecydowanie tak. Najczęściej wygląda to w ten sposób, że banki odrzucają taki wniosek i proponują kredyt inwestycyjny, jeśli mają go w swojej ofercie. Odwołam się do tego, że warto jest taką inwestycję wcześniej zaplanować. Bardzo duże znaczenie ma tutaj doradca, z którym współpracujecie. Ponieważ on z góry wie, w których bankach warto podejść przy trzecim, czwartym kredycie, a w których w ogóle nie ma sensu składać wniosków. Ta wiedza jest kluczowa.

Michał: Podstawą jest analiza naszej własnej sytuacji, bo sytuacja każdej osoby jest troszeczkę inna. Tak jak mówisz: zasady generalne podajemy, ale diabeł tkwi w szczegółach.

Ronald: Otóż to.

Michał: Ja już się o tym przekonałem. Wielu Czytelników pisze do mnie z problemami przy kredytach hipotecznych. Zawsze chętnie do Ronalda odsyłam.

Ronald: Potwierdzam, chętnie pomagamy. Każdej osobie, którą Michał nam podesłał, staramy się jak najlepiej pomóc. Oczywiście nie każdy problem możemy rozwiązać. Nie każdy problem da się rozwiązać za cenę, jaką chcemy zapłacić za niego.

Michał: A poczekaj, jest dobry moment, żeby przykłady trudnych przypadków przytoczyć, zanim przejdziemy do kolejnych pytań. Jak byś mógł wymienić najciekawsze przypadki kredytów, które udało się bądź których nie udało się z różnych względów przydzielić.

Ronald: OK, ten kredyt był tematem ostatnich kilku tygodni. Pani uzyskiwała dochód z Kataru, a więc...

Michał: ... nie z choroby, tylko z kraju, jak rozumiem. [śmiech]

Ronald: Tak - z kraju. Z kraju, patrząc z perspektywy Polski, egzotycznego. Problem polegał nie na źródle dochodów, tylko na kraju. Był to kraj, którego banki nie akceptują. Zbiór banków był ograniczony do bardzo małej liczby. Tutaj kluczowym aspektem była wiedza doradcy. Wiedział, gdzie takie wnioski złożyć. I to tak naprawdę zagwarantowało kredyt, który ta Pani w końcu uzyskała.

Michał: Jeszcze jakieś inne przykłady?

Ronald: Mnóstwo tego było. Najczęściej trudnymi kredytami są kredyty dla inwestorów. Kiedy ktoś już ma kilka kredytów i chce kolejny. Lub ktoś chce kupić nieruchomość, dajmy na to lokal usługowy z wynajęciem pod sklep, gdzie zdolność kredytową opieramy na przyszłym dochodzie z wynajmu. Na tzw. biznes plan. Każdy z tych przypadków jest inny, są to trudne kredyty, jednak możliwe do zrealizowania.

Michał: Jasne, ale rozumiem, że taki kredyt na zakup mieszkania w zasadzie nie jest niczym specjalnie trudnym.

Ronald: Powiem tak: może to było łatwe do zrealizowania, trzeba to wcześniej zaplanować.

Michał: Jasne. To wrócę do tematyki planowania. Mamy kolejną rekomendację, która nakłada obowiązek podwyższania wymaganego wkładu własnego przez banki. W chwili obecnej ten wymóg wynosi 5% wartości nieruchomości, od 1 stycznia 2015 roku rośnie do 10% minimalnego wkładu własnego.

Czyli dla mieszkania z warszawskiego rynku, które jest warte 400 000 złotych powiedzmy, trzeba będzie wyłożyć 40 000 złotych. A z kolei w 2017 roku to ma być już minimalnie 20%. Czyli na takie samo mieszkanie trzeba będzie wyłożyć 80 000 złotych z własnej kieszeni. I pytanie brzmi, czy jakoś daje się to obejść? Bo wiem, że są sposoby na to, żeby ten wymóg jakoś zneutralizować.

Ronald: Skupię się na jednym, najważniejszym sposobie, chociaż jest tych sposobów mnóstwo. Bardzo ważną rzeczą jest tutaj cena transakcyjna, za którą kupujemy. Wyobraźmy sobie sytuację, że nieruchomość, którą chcemy kupić w kredycie, kosztuje właśnie te

wspomniane 400 000 złotych. Taka jest cena transakcyjna, a więc to, za ile kupujemy. Robimy wycenę nieruchomości przez niezależnego rzeczoznawcę majątkowego i okazuje się, że wartość rynkowa tej nieruchomości wynosi np. 450 000 złotych. Różnica, jak łatwo policzyć, wynosi 50 000 zł. Dosłownie garstka banków, ale jednak, może uznać tę różnicę jako wkład własny.

Michał: OK, OK, poczekaj. A czy to jest rzeczoznawca banku czy my go wynajmujemy do tego, żeby nam wycenę przygotował? Co doradzasz tu?

Ronald: Jeżeli zrobimy wycenę przez bank, to zazwyczaj jest w ten sposób wycena zrobiona, że wartość wyceny pokrywa się z wartością ceny transakcyjnej. W nielicznych przypadkach te wartości się różnią. Natomiast inaczej jest jeżeli weźmiemy niezależnego rzeczoznawcę majątkowego, który jest na liście akceptowanych rzeczoznawców przez banki (taką listę otrzymasz od doradcy). Jeżeli taki rzeczoznawca jest niezależny, on zrobi taką wycenę, jaka faktycznie jest. Jego nie interesuje to, co my robimy w banku. Jego interesuje to, jakie są ceny nieruchomości w okolicy, jakie są ceny transakcyjne i na tej podstawie oprze swoją wycenę.

Michał: To jest jeszcze jeden dobry powód ku temu, żeby ostro negocjować cenę. Starać się kupić tę nieruchomość jak najtaniej.

Ronald: Dokładnie tak. Jeżeli uda się wynegocjować o 20 000 zł mniejszą cenę, może się okazać, że te 20 000 zł będzie wykorzystane na poczet wkładu własnego.

Michał: OK, rzeczywiście taki optymistyczny scenariusz weźmy. Jeżeli kupiliśmy nieruchomość za 400 000 złotych, rzeczoznawca powiedział, że ta nieruchomość jest warta 450 000 zł, stworzył operat szacunkowy, z którego taka kwota wynika. Składamy ten operat w banku i wtedy, gdy wnioskujemy o kredyt na 400 000 złotych, bank uzna, że my już te 10% wartości nieruchomości pokryliśmy z własnej kieszeni. Tak?

Ronald: Tak, w ten sposób może to być zaakceptowane. Powtarzam, liczba banków, które to akceptują na ten moment, to 3. Niemniej one są. Jest to możliwe, więc w ten sposób można uzyskać wkład własny.

Michał: A powiedz, w kontekście tego wkładu własnego, czy może nam w jakiś sposób pomóc program *„Mieszkanie dla młodych”*? To jest ten program, gdzie część zakupu mieszkania zostaje sfinansowana przez państwo.

Ronald: Oczywiście, może. Właśnie po to powstał ten program, żeby ludziom, którzy nie mają pieniędzy na wkład własny, pomagać. Kupujemy nieruchomość, gdzie część wkładu własnego jest finansowana przez państwo polskie. I tutaj bardzo ważną kwestią jest pytanie: *„Czy to się opłaca?”*. Czy jest sens kupować nieruchomość właśnie w tej formie kredytu?

Michał: Kredyt z programem „Mieszkanie dla młodych” ma chyba inne parametry od takich komercyjnych kredytów hipotecznych, które są dostępne w większości banków, tak?

Ronald: Tak, kredyt w programie „Mieszkanie dla młodych” udzielany jest zazwyczaj na gorszych warunkach. Chodzi o oprocentowanie, o ratę miesięczną. Niemniej, co jest najważniejsze w programie „Mieszkanie dla młodych” to, że on z góry ma narzucone limity cen metra kwadratowego nieruchomości, jaką możemy kupić.

Rezultat tego jest taki, że dajmy na to w Warszawie, nieruchomości objęte programem „Mieszkanie dla młodych” są w dzielnicach, gdzie być może Ty, szukając swojej nieruchomości, nie będziesz chciał mieszkać. Może się okazać, że faktycznie te ileś tam procent wkładu własnego, które daje nam państwo, jest kuszące, natomiast lokalizacja i nieruchomość sama w sobie nie będzie spełniać naszych oczekiwań.

Michał: Nie będzie nam odpowiadać po prostu. No dobrze, ale Ronald, jeżeli nam odpowiada to miejsce, to czy według Twojej oceny warto z takiego programu wsparcia młodych osób korzystać, czy nie? Nawet uwzględniając to, że prawdopodobnie marża kredytu, którą przyjdzie nam płacić w każdej racie będzie wyższa niż w przypadku innych kredytów hipotecznych.

Ronald: Postaram się podsumować to: a więc jeżeli nieruchomość, która spełnia Twoje oczekiwania, nadaje się do programu „Mieszkanie dla młodych”, ponadto akceptujesz wyższe warunki kredytowe oraz nie będziesz chciał kupić w ciągu najbliższych pięciu lat kolejnej nieruchomości, uważam, że program „Mieszkanie dla młodych” jest dla Ciebie. Jak najbardziej, warto rozważyć!

Michał: Jasne, ja nie pisałem jeszcze żadnego artykułu na temat „Mieszkanie dla młodych”, ale myślę, że to jest najwyższy czas, żeby podsumować parametry tego programu i porównać, jak to wygląda od strony finansowej. Jeszcze jedno pytanie przychodzi mi do głowy. Kredyt hipoteczny to nie jest tylko kwota kredytu jako takiego, ale wiem, że tam się pojawia bardzo dużo kosztów…

Ronald: … Okołokredytowych?

Michał: … Tak, kosztów okołokredytowych. Czy mógłbyś je szybko wymienić? I jeszcze… trochę zmuszę Cię do myślenia [śmiech], ale jakbyś mógł takie proste wzory podać. Np. ile procent wartości kredytu należy zakładać na ubezpieczenie niskiego wkładu itd. Tak żeby można było to sobie szybko policzyć.

Ronald: Sporym zaskoczeniem dla osób, które chcą kupić nieruchomość za kredyt, może się okazać, że oprócz samego wkładu własnego, muszą ponieść znaczne koszty. Podzielmy te koszty na rynek nieruchomości pierwotny (a więc mieszkania nowe) oraz rynek wtórny.

Zaczynając od rynku pierwotnego, koszty, z którymi musimy się liczyć, to koszt notariusza, który wynosi około 1% od ceny transakcyjnej. Prowizja bankowa – ok. 2%.

Michał: O ile jest, bo nie musi być prowizji…

Ronald: … O ile jest. Jeżeli nie ma, często jest zamieniana na ubezpieczenia, bank i tak ją odzyska w jakiś inny sposób.

Michał: Poczekaj, przerwę Ci od razu, odróżnijmy prowizję od marży. Bo widzę czasami po komentarzach, że te pojęcia się mylą moim Czytelnikom.

Ronald: Tak, prowizja jest zazwyczaj jednorazowa. A więc, jeżeli chcemy kredyt uzyskać np. na 300 000 złotych, a prowizja od uruchomienia kredytu wynosi 2%, a więc przed wypłatą kredytu płacimy 6000 złotych prowizji. Nigdy więcej już tej prowizji nie płacimy.

Natomiast marża, jest to część składowa oprocentowania kredytu. Jeżeli marża wynosi 2%, to wpływa to na oprocentowanie kredytu po prostu. Na dziś na oprocentowanie kredytu w złotówkach składa się marża kredytowa oraz stopa procentowa. Najczęściej WIBOR trzymiesięczny tutaj wchodzi w grę. Oprocentowanie kredytów na ten moment jest w granicach 5%.

Czyli rozróżniamy marżę, która składa się na oprocentowanie kredytu i prowizję, która jest jednorazowa.

Michał: OK, czyli powiedziałeś, że 1% kredytu powinniśmy przeznaczyć na akty notarialne, 0-2% wynosi prowizja jednorazowa. Czy jeszcze jakieś dodatkowe koszty okołokredytowe się pojawiają?

Ronald: To są dwa najważniejsze koszty, z których większość osób nie zdaje sobie sprawy. Kolejnymi takimi kosztami, na pewno już mniejszymi, jest chociażby ubezpieczenie niskiego wkładu własnego, które polega na tym, że ubezpieczamy kwotę kredytu, która wynosi powyżej 80% wartości nieruchomości.

Prosty przykład: cena transakcyjna nieruchomości wynosi 100 000 złotych. Od stycznia 2015 roku będzie wymagany dziesięcioprocentowy wkład własny. A więc kredyt uzyskamy maksymalnie na 90 000 zł w tym wypadku, czyli 90%. Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego będzie liczone od kwoty 10 000, ponieważ jest to ponad 80% wartości nieruchomości.

Michał: OK, czyli ta różnica między osiemdziesięcioma procentami a tym, na ile rzeczywiście wzięliśmy ten kredyt.

Ronald: Tak, teraz nie będę przedstawiał całego wzoru, niemniej to, co jest najważniejsze w ubezpieczeniu niskiego wkładu własnego, to jest to, że ono najczęściej nie jest jednorazowe. Może ono powodować, że choć na początku przed wypłatą kredytu zapłacimy ubezpieczenie, najczęściej jest to kilka tysięcy złotych, to za kilka lat, ponieważ to ubezpieczenie jest z góry na określony czas – 3 do 5 lat – po tym czasie znowu musimy zapłacić ubezpieczenie.

Michał: O ile w tym czasie nie dojdziemy do tego progu 80% wkładu własnego.

Ronald: Wkład własny będzie stanowił 20%, o tak.

Michał: Ale zaplątaliśmy, nie wiem, czy Słuchacze zrozumieją, ale spróbujemy. Czyli krótko mówiąc: jeżeli z kapitału kredytu spłacimy te 10 000 złotych, czyli pozostały kapitał do spłaty będzie wynosił 80 000 złotych, przy wartości nieruchomości 100 000 złotych, to już kolejny raz ubezpieczenia niskiego wkładu nie zapłacimy.

Ronald: Nie zapłacimy, niemniej jeżeli nie nadpłacamy kredytu, a okres kredytowania jest na około 30 lat, przez kilka bądź kilkanaście lat będziemy oddawać ten wkład własny. Wynika to z harmonogramu spłacania rat, przez to, że na początku spłacamy głównie odsetki. A więc ubezpieczenie niskiego wkładu własnego jest kosztem, z którym musimy się liczyć.

Kolejną rzeczą przy zakupie nieruchomości może być – mówię tutaj o rynku pierwotnym i rynku wtórnym – prowizja dla pośrednika, który nam znalazł tę nieruchomość. Bardzo często się zdarza, że nieruchomość, którą znajdujemy, jest wystawiona przez pośrednika, któremu trzeba za to również zapłacić prowizję. Od razu przejdę do rynku wtórnego. Od rynku pierwotnego różni się tym, że nieruchomość kupujemy już od kogoś. Ktoś ją kupi, ona jest używana, a jak wiadomo na rynku rzeczy używanych jest podatek PCC bądź VAT, w zależności od tego, jak się rozliczamy. Niemniej przyjmijmy wartość PCC, a więc jest to kwota 2% od ceny transakcyjnej. Czyli zobaczcie, na rynku wtórnym płacimy za notariusza ok. 1%, prowizję bankową ok. 2% i znowu podatek PCC 2%, a więc dodając do tego wkład własny, który będzie wynosił od stycznia 10%, robi nam się 15% od kwoty zakupu nieruchomości. To dużo.

Michał: Tyle trzeba posiadać w gotówce, chyba że potrafimy te koszty również skredytować w jakiś sposób. Ale to już odeślemy do książki, bo tam są te wszystkie scenariusze szczegółowo opisane. O rany, już mi czacha paruje od tej rozmowy!

Ronald: Mi również.

Michał: Słuchaj, Ronald, będziemy powolutku kończyć, ale zanim skończymy, zadam jeszcze dwa pytania od Czytelnika, od osoby o nicku Dzik padły dzisiaj te pytania na Twitterze. Dzięki wielkie za nie. Pierwsze pytanie: *„Przy jakim wkładzie własnym można negocjować marżę? Tzn. czy np. jest duża różnica dla banku, czy wpłacamy 40% albo 60% wkładu własnego?”*.

Ronald: To jest bardzo ciekawe pytanie, bardzo mi się podoba i chcę rozwinąć ten wątek. Mianowicie, wyobraźmy sobie sytuację, że ktoś tego wkładu własnego nie ma. Negocjacja warunków kredytowych jest zawsze. Nieważne, jak dużo tego wkładu własnego mamy, czy mamy go 90%, czy mamy tylko 10%. Negocjować warunki możemy zawsze, niemniej część banków już z automatu na starcie wymaga większego niż konkurencja wkładu własnego. Takim większym wkładem własnym można nazwać dwudziestoprocentowy wkład własny. Jeżeli go posiadasz, to z automatu masz dostęp do banków, które wcześniej, przy mniejszym wkładzie własnym, w ogóle nie wchodziły w grę. Te banki najczęściej mają dużo bardziej korzystną ofertę niż pozostałe banki. Stąd nie tyle da się negocjować, co udać się do tych konkretnych banków.

Michał: OK, czyli jeżeli wiemy, że dysponujemy wyższym wkładem własnym, powinniśmy trafić z naszymi wnioskami kredytowymi do innych banków niż gdybyśmy tego wkładu własnego nie mieli.

Ronald: Otóż to. Teraz idziemy o krok dalej. Już jesteśmy w tym banku, który ma najlepsze warunki z takim a nie innym wkładem własnym, jaki posiadamy. I co dalej? Jeżeli obniżymy oprocentowanie kredytu, bo na tym największe korzyści mogą wypływać, obniży nam się rata oraz obniży nam się ogólny koszt kredytu.

Jeżeli ktoś w ramach negocjacji z bankiem obniży marżę kredytową o 0,1%, to przy kredycie na 240 000 złotych rata kredytu obniży się o 18 złotych. Uwierzcie mi, że obniżenie marży z punktu widzenia banku jest kwestią kłopotliwą i nie chcą one tego robić. Gdzie szukać oszczędności? Mało osób wie, że najlepiej negocjuje się warunki kredytowe nie z bankiem, a ze zbywcą nieruchomości.

Michał: Czyli proponujesz, żeby negocjować i obniżać cenę nieruchomości nabywanej, bo wtedy na pewno nam pójdzie łatwiej niż gdybyśmy chcieli negocjować z bankiem.

Ronald: Otóż to. Nie wiem, czy zdajecie sobie sprawę, że 5000 złotych wynegocjowane ze zbywcą to jest tak samo, jak byśmy mieli obniżone oprocentowanie kredytu na 30 lat właśnie o te 0,1%.

Michał: Mówisz cały czas o tym przykładzie na 240 000 złotych, tak?

Ronald: Tak, dużo łatwiej negocjuje się warunki ze zbywcą niż z bankiem.

Michał: Dobrze, ale wiem, że banki mają propozycje obniżania marży np. poprzez dobieranie dodatkowych produktów, które mają w swojej ofercie. Czy to karta kredytowa, czy program systematycznego oszczędzania. Ja, o ile nie lubię tych programów, to rzeczywiście niektóre z tych produktów, typu konto z zasileniem konkretną kwotą co miesiąc, wpływ wynagrodzenia na to konto, też potrafią obniżyć marżę banku. Na jak duże obniżki według Ciebie można liczyć?

Ronald: Banki preferują negocjowanie warunków kredytowych poprzez dokupywanie przez wnioskodawcę dodatkowych rozwiązań finansowych. Tak jak wspomniałeś, mowa o koncie w banku wraz z wpływem miesięcznego wynagrodzenia. Ubezpieczenie na życie, programy regularnego oszczędzania, karty kredytowe, na ubezpieczeniach od utraty pracy skończywszy.

Żeby odpowiedzieć sobie na pytanie, czy to się opłaca, trzeba sobie to wszystko policzyć. Bardzo często bywa tak, że z pozoru niższa rata powoduje, że tak naprawdę koszt kredytu jest niemal taki sam, a nawet wyższy.

Michał: Ze względu na te dodatkowe koszty, które ponosimy.

Ronald: Bywa i tak, że ubezpieczenie od utraty pracy kompletnie nas nie chroni, gdyż wykluczenia, które są zapisane w umowie do takiego ubezpieczenia powodują, że *summa*

summarum i tak byśmy warunków nie spełnili, czyli nie dostali pieniędzy. A więc nie chroni nas to, powoduje to, że znaczna część pieniędzy z naszej kieszeni zmienia właściciela, tak naprawdę nie dając nic w zamian.

Muszę i chcę zwrócić uwagę na bardzo ważną kwestię. Otóż zobaczcie, jeżeli zaciągacie kredyt hipoteczny, kupujecie nieruchomość do kredytu, macie szereg różnych rozwiązań finansowych, typu konto w banku, kartę kredytową itp., wiedzcie, że najczęściej przez cały okres kredytowania będziecie musieli te rozwiązania posiadać.

Wyobraźcie sobie sytuację, że macie już jakąś kartę kredytową. Korzystacie z niej i lubicie ją, kupujecie nieruchomość za kredyt, tam również jest karta kredytowa. Najczęściej przez cały okres kredytowania będziecie musieli pamiętać o tej karcie, będziecie z niej korzystać. Ja wychodzę z założenia, że lepiej jest wziąć kredyt może trochę droższy, często nieznacznie, ale bez jakichkolwiek dodatkowych rozwiązań finansowych, które obciążają naszą głowę. Musimy o nich pamiętać.

Michał: Aha, drugie pytanie Dzika, chyba już odpowiedzieliśmy częściowo na nie, ale powtórzmy to: *„Jaki w tej chwili procent marży można uznać za atrakcyjny dla kredytobiorcy? Jaki jest rozrzut w rynkowych ofertach?"*.

Ronald: Obecnie – a mamy grudzień 2014 roku – marżę poniżej dwóch procent możemy uznać za dobrą. Powyżej dwóch procent – mówię tutaj o przedziale od 2,0 do 2,8% – to są marże, które na co dzień banki oferują. W zależności od wkładu własnego marża będzie niższa lub wyższa, tak samo jak i poprzez chociażby program regularnego oszczędzania czy inne ubezpieczenia może być niższa lub wyższa. Natomiast odpowiadając na pytanie Dzika: marża poniżej 2% jest marżą atrakcyjną.

Michał: No i myślę, że na tym pytaniu już będziemy kończyć. Ale chciałbym, żebyś jeszcze troszeczkę zareklamował swoją książkę. Jaki ona ma tytuł dokładnie? Czy ona już jest, kiedy się ukaże? I dla kogo ona tak naprawdę jest?

Ronald: *„Tajna broń kredytobiorcy – kredyt hipoteczny od A do Z"* to tytuł książki. Książkę można już kupić. Sprzedaż jest realizowana wyłącznie za pośrednictwem mojego sklepu internetowego.

Michał: Ty w ogóle tę książkę wydawałeś sam, tak? Nie wydawałeś jej z żadnym wydawcą.

Ronald: Początkowo, z braku czasu i wiedzy, chciałem ją wydać przez wydawcę, natomiast wydałem ją sam.

Michał: Super, popieram taką inicjatywę. [śmiech]

Ronald: Właśnie dzięki Tobie wpadłem na taki pomysł, żeby ją zrobić, a po drugie otworzyłeś mi oczy. Jak oszczędzać pieniądze? [śmiech]

Michał: Nie będę się wymigiwał, tak było, że zachęcałem Ronalda, żeby swoją wiedzą się w jakiś sposób podzielił. Różne opcje się pojawiały, od serwisu internetowego, który jest przeznaczony dla kredytobiorców, po książkę, która była inną koncepcją. Ronald zdecydował się książkę napisać, ja mu bardzo mocno kibicuję!

Dwa lata w zasadzie współpracujemy na zasadzie takiej, że wszystkich Czytelników, którzy mnie pytają o porady kredytowe, konkretnie o porady w zakresie kredytu hipotecznego, staram się kierować zawsze do Ronalda, bo wiem, że robi po prostu dobrą robotę. Ja alfą i omegą w tym temacie oczywiście nie jestem – tylko troszeczkę wiem. Każdego Słuchacza i Czytelnika proszę o to, żeby po tym, jak już uda mu się bądź nie uda mu się kredytu uzyskać, wrócił do mnie z komentarzem zwrotnym. Czy coś w tej współpracy szwankowało? Czy wszystko było OK? Bo oczywiście moja wiarygodność jest na szali. Ja absolutnie nie chcę polecać osób, które dobrej pracy nie wykonują.

Uczciwie muszę powiedzieć, że Ronald od dwóch lat bardzo solidną pracę wykonuje także dla Czytelników bloga. Teraz siedzi i się czerwieni tutaj koło mnie. Zdecydowanie nadal go polecam i tym bardziej bardzo polecam jego książkę. Jest ona takim scyzorykiem szwajcarskim, jeżeli chodzi o kredyty hipoteczne.

Jeżeli pamiętacie mój cykl artykułów o BIK-u, w jaki sposób BIK liczy scoring, co jest istotne, a co nie, to wszystkie wskazówki, które tam dawałem, możecie sobie przełożyć na temat kredytów hipotecznych i właśnie czymś takim jest książka Ronalda. Naprawdę krok po kroku, na konkretnych przykładach rozpracowuje ten temat i mi też oczy pootwierał w niektórych zagadnieniach, w szczególności jeżeli chodzi o branie kredytów inwestycyjnych przez podmioty gospodarcze. Nie osoby indywidualne, tylko spółki z o.o., kredyty celowe itd. To już jest wiedza bardziej pod kątem inwestorów, ale jest bardzo dużo informacji dla osób, które po prostu chcą mądrze wziąć kredyt hipoteczny.

Chciałem, żeby Ronald trochę powiedział o swojej książce, a wyszło na to, że to ja gadałem. Dodaj coś jeszcze do tego, Ronald, bo może o czymś zapomniałem!

Ronald: Dodam od siebie tylko tyle, że treść książki została przedstawiona w taki sposób, aby osoba, która nigdy nie miała styczności z nieruchomościami lub też z kredytami, mogła zrozumieć całą jej zawartość. Jeżeli zatem szukałeś kompendium, w którym wszystko zostałoby w sposób prosty wytłumaczone, to jak najbardziej zapraszam. Można powiedzieć, że znalazłeś.

Michał: Jaka jest cena tej książki, Ronald?

Ronald: Planujemy sprzedaż książki w cenie 49,90 złotych, choć już wiem, że Czytelnicy bloga jakoszczedzacpieniadze.pl będą mogli liczyć na zniżkę.

Michał: Tak? A to nie wiedziałem o tym. Dziękuję ślicznie, dzięki wielkie.

No dobrze, powiem tak, my nagrywamy ten odcinek z pewnym wyprzedzeniem, Ronald powiedział, że ta książka jest już dostępna, uczciwie mówiąc dzisiaj, kiedy ten odcinek nagrywamy, jeszcze nie jest dostępna. Macie szansę trafić na premierę tej książki.

Zachęcam do jej przeczytania wszystkie osoby, które chcą wziąć kredyt. Dlatego że uważam, że kredyt hipoteczny i w ogóle zakup mieszkania to jest tak duży wydatek w naszym życiu, na którym możemy najwięcej potencjalnie zaoszczędzić. I tutaj każda wynegocjowana złotówka oznacza, że oszczędzamy prawie 2 złote z naszej kieszeni. To też kiedyś liczyłem, powyższy przykład jest w przypadku kredytu na 30 lat. Dlaczego? Ze względu na koszty kredytowe, ze względu na odsetki. Jeżeli np. uda nam się cenę mieszkania obniżyć o 25 000 złotych w drodze negocjacji, to prawie 2 razy tyle mniej będziemy musieli zapłacić bankowi, który nam takie zakupy ewentualnie skredytuje.

I też warto o tym pamiętać. Z jednej strony wziąć mądrze kredyt hipoteczny, żeby on był jak najtańszy, ale z drugiej strony – o tym akurat książka Ronalda nie traktuje chyba – negocjować zakup nieruchomości. Nie piszesz o tym, prawda?

Ronald: O tym konkretnym zagadnieniu nie piszę.

Michał: Ale o tym też warto pamiętać, że zdecydowanie takiego negocjowania warto się uczyć, bo szkoda naszych pieniędzy, mówiąc wprost! No cóż, dziękuję Ci, Ronald, za dzisiejszą rozmowę! Mam nadzieję, że była interesująca.

Ronald: Dziękuję również, mam nadzieję, że wiedza zawarta w tej rozmowie pomoże Tobie albo komuś w uzyskaniu kredytu hipotecznego.

Michał: Lepszego kredytu hipotecznego.

Ronald: Najlepszego.

Michał: Dobra, dzięki wielkie! Trzymaj się i do usłyszenia!

Ronald: Dziękuję również. Do usłyszenia!

Dzięki wielkie, Ronald, za przyjęcie kolejnego zaproszenia do mojego podcastu. Mam nadzieję, że dla Was ta rozmowa była bardzo wartościowa.

Od siebie powiem, że Ronald pomógł już dziesiątkom Czytelników w uzyskaniu kredytu hipotecznego. Tak że jeżeli słuchasz tego podcastu, jesteś taką osobą, to nie zaszkodzi, jeżeli w komentarzach pod tym odcinkiem ocenisz, na ile rzeczywiście Ronald wykonuje dobrą pracę.

Mnie zależy na poleceniu tylko tych osób, które rzeczywiście dobrą pracę wykonują. Jak na razie, nie mam się do czego przyczepić. Przypominam też, że u mnie na blogu znajdziecie masę informacji dotyczących zakupu mieszkania. Do nich najprościej będzie dotrzeć, klikając w link, który jest widoczny w prawej kolumnie bloga, ten link nazywa się „Zakup mieszkania”.

Ja też bardzo dużo pisałem o temacie, którego dzisiaj w zasadzie nie poruszaliśmy, czyli o wiarygodności kredytowej. O tym, jak sprytnie budować nasz scoring, naszą oceną w Biurze Informacji Kredytowej. Co tak naprawdę na ten scoring wpływa? Tu szczególnie polecam obejrzenie nagrania mojej prezentacji, która była zatytułowana *„Jak zadbać o swoją wiarygodność i zaoszczędzić na kredycie”*. To jest taka wideo prezentacja z jednej z konferencji, w której uczestniczyłem. Link także umieszczę w notatkach do tego odcinka podcastu. Tam jest masa konkretnych informacji, jak dbać o wiarygodność. A jeżeli chodzi o zdolność kredytową, czyli ten drugi element, to dzisiaj szczegółowo go z Ronaldem omówiliśmy.

Notatki do tego odcinka podcastu znajdziecie tradycyjnie pod adresem http://jakoszczedzacpieniadze.pl/040, tak jak czterdziesty odcinek podcastu.

No właśnie, a że to jest już ostatni odcinek podcastu w tym roku, to chciałbym Wam wszystkim życzyć bardzo udanych, bardzo spokojnych, bardzo radosnych, bardzo obfitujących w prezenty Świąt. Fajnie spędzonych, takich wyciszających, przygotowujących Was także dobrze do kolejnego roku. No i oczywiście superaśnej zabawy w sylwestra!

Myślę, że życzenia będę jeszcze składał bezpośrednio u mnie na blogu. Ale gdybyśmy się już mieli nie usłyszeć – a nie usłyszymy się pewnie, bo kolejny odcinek podcastu będzie na początku przyszłego roku – to jeszcze raz wszystkiego, wszystkiego najlepszego z głębi serca! Dzięki, że jesteście ze mną, że wspieracie w ten sposób. Chociażby, że słuchacie tego, co robię. To mi daje niesamowitą satysfakcję, radość, szczęście!

Cieszę się, że ten 2014 rok udaje mi się skończyć w takiej świetnej kondycji psychicznej. Bo oczywiście mogło być różnie, nie musiało być wcale tak różowo, jak jest. Ale jest naprawdę, absolutnie fenomenalnie. Dodam jeszcze taki fajny epizod, dzisiaj mamy dzień 12 grudnia. Nagrywam ten wstęp na 10 dni przed publikacją!

Wczoraj miałem okazję występować w TVN24 Biznes i Świat. Po tym występie przybiegło do mnie kilka osób z TVN-u, które powiedziały: *„Widzieliśmy Cię przed chwilą w telewizji, a Ty jesteś tą osobą, której słuchamy, którą czytamy. I właśnie dzisiaj do nas przyszedłeś, więc przylecieliśmy przybić Ci piątkę!”*. I to jest właśnie super! Strasznie się cieszę.

Agnieszko, która słucha moich podcastów i mówiła, że są takie fajne... bardzo serdecznie Ci dziękuję za to, że przybiegłaś, przywitaliśmy się, miałem okazję Cię poznać! Życzę Wam naprawdę wszystkiego, wszystkiego najfajniejszego, najlepszego.

Kolejny odcinek podcastu zaplanowałem sobie na piątego stycznia. Jeszcze nie mam zaplanowanego tematu, ale myślę, że spróbuję się z Wami podzielić w jakiś konstruktywny sposób podsumowaniem tego 2014 roku. Tego, co mi poszło dobrze, co mi poszło źle, gdzie popełniłem błędy. Ale także, jakie wnioski staram się z tego wyciągać.

I może podzielę się planami na rok 2015. Być może znowu podpowiem troszeczkę na temat tego, jak sam się organizuję. Chętnie Wam przypomnę, że rok temu dokładnie, na początku 2014 roku nagrywałem taki odcinek, w którym mówiłem jak skutecznie planować swoje cele.

I warto w tym okresie między Świętami a Nowym Rokiem zdecydowanie do tego odcinka wrócić. Mam nadzieję, że on Wam pomoże pokonać taki słomiany zapał i jednak konkretnie podejść do celów, które przed sobą na pewno stawiacie!

Każdy z nas sobie jakieś cele stawia, zwłaszcza na początku kolejnego roku. Obiecujemy sobie wiele, a nie zawsze się udaje. O tym też będę mówił.

A dzisiaj już będę kończył, dziękując Wam za ten wspólnie spędzony czas, życzę nieustannie – trzymając za Was mocno kciuki – skutecznego przenoszenia Waszych celów finansowych na wyższy poziom! Trzymajcie się, do usłyszenia!