WNOP odcinek 058 – 25 sierpnia 2015 r.

Refinansowanie kredytu hipotecznego - czy i kiedy warto to zrobić?

Opis odcinka: http://jakoszczedzacpieniadze.pl/058

To jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy” odcinek 58. Dzisiaj porozmawiamy o tym, jak można przenieść kredyt hipoteczny do innego banku.

Cześć i dzień dobry, witam Cię w 58. 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. Jeśli tylko szukasz odrobiny stabilizacji finansowej i emocjonalnej w swoim życiu, to ten podcast jest dla Ciebie!

Fanfary się powinny odezwać! Dzień dobry, dzień dobry, dzisiaj się powinny odezwać fanfary, ponieważ w tym odcinku będzie Gość, który już się u mnie dwukrotnie pojawiał. Czyli jest to trzecie jego wystąpienie!

Tym gościem jest Ronald Szczepankiewicz, doradca kredytowy, z którym współpracuję, który dzisiaj nam będzie opowiadał o tym, kiedy opłaca się refinansować kredyt hipoteczny. Czyli przenieść go z jednego banku do innego banku po to, żeby ten kredyt kosztował nas mniej. Przepytałem Ronalda kompletnie – od góry do dołu, w kontekście kredytów we frankach, kredytów w euro, kredytów w złotówkach, kredytów MDM, Rodzina Na Swoim.

No właśnie, piguła informacji i również materiały dodatkowe do tego podcastu są zamieszczone i będą zamieszczone w notatkach do tego odcinka, ponieważ nie wszystko udaje się przekazać w formie głosowej, a warto również sięgnąć do pewnych wyliczeń, które przygotowaliśmy dla Was. I bez zbędnego przedłużania, od razu Was zapraszam do rozmowy z Ronaldem!

Michał Szafrański: Cześć, Ronald!

Ronald Szczepankiewicz: Cześć, Michał!

Michał: Ja Cię chyba w ogóle nie muszę przedstawiać, tak jak się zastanawiałem nad tym, bo byłeś już gościem 9. i 40. odcinka podcastu, ale tradycji musi stać się zadość. Może ktoś nas słyszy pierwszy raz w tym układzie. Powiedz szybciutko, kim jesteś, co robisz, czym się zajmujesz.

Ronald: Dobrze, więc ze względu na to, że już kilka razy o tym wspominałem, powiem to w ogromnym skrócie: jestem doradcą kredytowym. Pracuję w branży ponad 6 lat, pracujemy tylko i wyłącznie na rekomendacjach, mówię o tym, że pracujemy, w liczbie mnogiej, ze

względu na to, że zarządzam zespołem doradców kredytowych. Każdy z doradców u nas w zespole zajmuje się kredytami hipotecznymi, to jest nasz konik, nasza specjalizacja.

Michał: Dwa razy występowałeś, raz rozmawialiśmy o tym, że… A! Ty, jeszcze dodajmy, że jesteś autorem książki o kredycie hipotecznym.

Ronald: „Tajna broń kredytobiorcy”. Tak, jest to książka, która można powiedzieć jest biblią dla doradcy kredytowego, choć oczywiście jest pisana dla ludzi, którzy chcą kredyt hipoteczny uzyskać, a nie stać się doradcami.

Michał: No właśnie, gościsz trzeci raz, za pierwszym razem rozmawialiśmy o tym, jak krok po kroku wziąć kredyt hipoteczny. Za drugim razem, w 40. odcinku podcastu rozmawialiśmy o tym, od czego zależy zdolność kredytowa i jak można ją w kreatywny sposób budować. A dzisiaj chciałbym, żebyśmy porozmawiali sobie o tym, co można zrobić z kredytem, który kiedyś braliśmy, kilka lat temu, czyli o takiej opcji, która się nazywa refinansowanie. Czyli jak obniżyć koszty, bo można obniżyć, mało kto o tym wie, głównie kredytu hipotecznego, ale też możemy rozpatrywać tutaj inne kredyty. Ale skupmy się dzisiaj na hipotecznym, to jest ten Twój główny obszar specjalizacji.

Jak przygotowywałem się do tego odcinka, to wyszło mi na to, że mamy do rozpatrzenia kilka przypadków. Po pierwsze mamy kredyt w złotówkach, czyli standardowy można powiedzieć. Ale mamy też kredyt we frankach, szczególnie dotyczy to osób, które kredyty brały kilka lat temu, mamy kredyt w euro i mamy też kredyty w tych programach pomocowych Rodzina Na Swoim i Mieszkanie Dla Młodych. To może zacznę od tego, że Cię zapytam, czym tak naprawdę jest refinansowanie?

Ronald: Refinansowanie jest to przeniesienie obecnego kredytu do innego banku. Wygląda to w ten sposób, że posiadamy kredyt, którego koszt chcemy obniżyć. Koszt miesięczny bądź koszt całkowity. Robimy to w ten sposób, że przenosimy go do nowego banku, do nowej, lepszej oferty kredytowej, tym samym spłacamy stary kredyt, zaciągamy nowy kredyt i zostajemy z nowym – tańszym kredytem. Tak to wygląda w skrócie.

Michał: No właśnie, a jak to się ma do konsolidacji? Bo też jest takie pojęcie, że jak mamy kilka długów, konsolidujemy je, czyli ten kredyt konsolidacyjny, to jak refinansowanie ma się do konsolidacji?

Ronald: Bardzo dobrze, że o tym wspomniałeś, ponieważ konsolidacja jest bardzo mocno związana z refinansowaniem. Tak naprawdę konsolidacja to zamiana wielu kredytów, różnych, w jeden, duży kredyt, o mniejszej racie. Mówię tutaj o sumie łącznych kredytów mniejszych, w miesięcznym zobowiązaniu do nowej miesięcznej raty nowego kredytu.

Michał: Dobra, czyli wiele rat różnych kredytów wyższych zastępujemy kredytem jednym z niższą ratą, teoretycznie, albo praktycznie uzyskamy kredyt na lepszych warunkach niż warunki tych pojedynczych kredytów.

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: Dobra, o konsolidacji będziemy jeszcze rozmawiali czy nie? Czy zamykamy temat? Zamykamy temat konsolidacji.

Ronald: Zamknijmy.

Michał: Ja tylko dodam, że ci z Was, którzy brali udział w kursie pt. „Pokonaj swoje długi” słyszeli o tym, że kredyt konsolidacyjny to jest w przypadku osób zadłużonych taki miecz obosieczny, bo w pewnym sensie jest tak, że jeżeli złapiemy oddech dzięki kredytowi konsolidacyjnemu, to może się okazać, że wcale to nie powstrzymało tempa zadłużania się. Czyli czujemy oddech, zaciągamy kolejne zobowiązania i jesteśmy w jeszcze większych kłopotach, niż byliśmy wcześniej. Zetknąłeś się z takim zjawiskiem, Ronald, wśród swoich klientów czy nie?

Ronald: Niestety tak. Bardzo często ludzie, którzy mają zdolność kredytową na granicy bądź też tej zdolności nie mają, jest to spowodowane najczęściej tym, że mają dużo różnych małych kredytów wziętych na różne rzeczy, po prostu różne kredyty konsumpcyjne. W związku z czym zamieniamy te kredyty w jeden duży kredyt, kredyt mieszkaniowy, pod który podciągamy te mniejsze kredyty. Efekt jest taki, że ci ludzie bardzo często czują oddech, ta rata kredytu spada. Niestety, w związku z tym, tu jest właśnie ta psychologia zaciągania kolejnych długów, oni bardzo często po prostu biorą kolejne rzeczy na kredyt.

Michał: Doraźne rozwiązanie problemów, zamiast tak naprawdę wyleczenia.

Ronald: Dokładnie tak. Niestety to jest bardzo częste zjawisko. Tak jest po prostu.

Michał: A więc przestrzegamy, zdecydowanie przestrzegamy przed kredytem konsolidacyjnym. Jeżeli go brać, to brać go z głową, a tak naprawdę brać go wtedy, kiedy rzeczywiście podjęliśmy wszelkie inne próby wyjścia z długów i po prostu rzeczywiście widzimy, że jedynym rozwiązaniem, po obniżeniu kosztów, po zwiększeniu przychodów, jest zmniejszenie sumy zobowiązań. To wtedy rzeczywiście kredyt konsolidacyjny może być dobrym rozwiązaniem.

Ronald: Dokładnie, uważam, że konsolidacja jest czymś bardzo dobrym, natomiast wszystko z głową.

Michał: Tak, zdecydowanie. Dobra, wróćmy do tego tematu dzisiaj przewodniego, czyli refinansowania kredytu hipotecznego. Powiedziałeś, że to tak fajnie łatwo brzmi, że bierzemy kredyt w nowym banku, spłacając stary. A co tak naprawdę spłacamy przy spłacaniu kredytu w starym banku?

Ronald: No właśnie, bardzo często ludzie pytają, czy spłacamy tylko kapitał, czy też może kapitał i odsetki? Zanim odpowiem na to pytanie, chciałbym poruszyć kwestię, czym jest tak naprawdę kapitał pozostający do spłaty. Otóż jest to kwota, którą pożyczyliśmy, minus kwota, którą już spłaciliśmy.

Michał: Tak, ale mówimy o kapitale, czyli w każdej racie kredytu, którą spłacamy, mamy część kapitałową i część odsetkową. Odejmujemy tę część kapitałową, czyli to jest kapitał pozostający do spłaty.

Ronald: Tak jest. Odpowiadając na to pytanie, oddajemy tylko i wyłącznie sam kapitał, ponieważ odsetki, które będziemy mieli spłacać, będziemy spłacać w tym nowym kredycie.

Michał: No dobra, to jakie jeszcze koszty dodatkowe możemy mieć, jeżeli spłacamy taki kredyt w starym banku?

Ronald: Z kosztów dodatkowych najczęściej takim kosztem jest po prostu prowizja za wcześniejszą spłatę. Najczęściej przy kredytach hipotecznych występuje ona przez pierwsze 2, do 5 lat. Wynosi ona zazwyczaj od 2 do 3%, chociaż bywają i banki, które pobierają 5%.

Michał: Tak, czasami ona spada, też trzeba to powiedzieć, że są takie kredyty, że ona na początku jest wyższa, później jest coraz niższa. Ja przy moim kredycie, a mam kredyt w euro, przez 3 lata miałem...

Ronald: 2%.

Michał: Nie, właśnie 1,5%, się okazało. Też byłem przekonany, że 2%, myśmy razem pracowali nad moim kredytem. 1,5% za wcześniejszą spłatę, na szczęście mi się ten okres za chwilę kończy.

Ronald: OK, więc wracając do Twojego pytania, takim kosztem dodatkowym jest prowizja za wcześniejszą spłatę, ale również prowizja od uruchomienia nowego kredytu.

Michał: Tak, ją trzeba zdecydowanie wziąć pod uwagę.

Ronald: Ponieważ część banków ma w swojej ofercie kredyty typowo dla refinansowania, zatem przy tych kredytach często prowizja wynosi 0 zł. Warto takich kredytów poszukiwać, ponieważ zazwyczaj 1-2 banki na rynku mają taką ofertę.

Michał: Możesz powiedzieć, które banki dzisiaj mają taką ofertę?

Ronald: Nie jestem w stanie tego powiedzieć, to się zmienia bardzo dynamicznie i nie wiem na ten moment.

Michał: OK, czyli po prostu kontakt z doradcą kredytowym i rzeczywiście zweryfikowanie bieżących warunków banków.

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: Dobrze, to ja bym się jeszcze zastanowił, które kredyty w jakich walutach można refinansować, bo o ile kiedyś kredyty frankowe były dostępne, to one teraz dostępne już nie

są. Czy ja może się mylę? Czy np. przy refinansowaniu można mieć kredyt frankowy w jednym banku i dzisiaj refinansować go kredytem frankowym w innym banku?

Ronald: To jest bardzo dobre pytanie, może zanim odpowiem na nie konkretnie, chciałbym powiedzieć, jakie kredyty w ogóle można refinansować, a których nie można. W ogromnym skrócie wygląda to w ten sposób, że każdy kredyt, nieważne, czy to jest kredyt gotówkowy, samochodowy, firmowy, na osobę fizyczną czy też kredyt mieszkaniowy – można refinansować. Pytanie tylko, czy opłaca się taki kredyt refinansować.

Idąc dalej, pytałeś o kredyty typowo w walucie obcej, względem złotówek. Na ten moment kilka banków ma jeszcze kredyty w euro, więc jeżeli posiadamy kredyt w walucie obcej, jakim jest kredyt w euro, możemy go przenieść do innego banku. Znowu pytanie: czy to się opłaca? Do tego dojdziemy jeszcze w dalszej części naszego podcastu.

Michał: Poczekaj, ale w kontekście tego kredytu w euro, to chciałbym Cię zapytać wprost: czy ze względu na to, że rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego dzisiaj mówią, że kredyty powinny być udzielane w walucie, w której zarabiamy, to czy przypadkiem nie jest tak, że w przypadku kredytu w euro, nawet jeżeli docelowy bank, w którym będę refinansował ten kredyt, umożliwia mi wzięcie kredytu w euro, to jednak dzisiaj nie mam takiej możliwości, jeśli zarabiam w złotówkach? Jak to wygląda?

Ronald: Niestety, ale jest dokładnie tak, jak mówisz. Aby kredyt uzyskać w walucie obcej, jaką jest właśnie np. euro, powinniśmy zarabiać w tej walucie, a przynajmniej większość naszych dochodów powinna być w walucie euro, jeżeli chcemy uzyskać kredyt w euro. Więc jest to dodatkowe utrudnienie, które powoduje, że refinansować kredyt w walucie euro, czy też we frankach szwajcarskich, jest zdecydowanie trudniej.

Michał: We frankach to chyba już w ogóle nie będzie możliwe.

Ronald: Tak jest, można to powiedzieć wprost, że kredytów we frankach na ten moment, kredytów mieszkaniowych, hipotecznych, raczej nie uzyskamy.

Michał: Czyli z tego, co ja rozumiem, dzisiaj jest tak, że w zasadzie kredytów we frankach uzyskać się nie da, w euro też jest mocno ograniczony. Czyli osoba, która nie zarabia w euro, też go w zasadzie nie uzyska, czyli jeżeli jest ktoś, kto zarabia w złotówkach, kiedyś uzyskał kredyt we frankach albo kredyt w euro, to dzisiaj, gdyby chciał przenieść ten kredyt do innego banku, to *de facto* wiąże się to z koniecznością przewalutowania, co nie musi być wcale takie opłacalne.

Ronald: Dokładnie tak jest, jak mówisz.

Michał: To wróćmy jeszcze, wróćmy. Bo mamy możliwość przeniesienia np. kredytów w programie Mieszkanie Dla Młodych i programie Rodzina Na Swoim. Czy taka możliwość w ogóle istnieje?

Ronald: Oczywiście, że istnieje. Każdy z tych programów nie zmusza nas do tego, żebyśmy przez cały okres kredytowania trzymali ten kredyt. Możemy go zatem przenieść do innego banku. Natomiast, tak jak wspominałem na samym początku, przeniesienie wiąże się ze spłatą starego kredytu i zaciągnięciem nowego, na nowych warunkach. Tak że każdy, kto posiada program typu Rodzina Na Swoim czy też Mieszkanie Dla Młodych, jeżeli przeniesie kredyt do nowego banku, straci dofinansowania.

Michał: Straci dofinansowania, OK, czyli to jest dosyć istotna wskazówka. Raczej tkwimy przez ten okres pierwszy umowny w tym banku, w którym byliśmy i dopiero później, kiedy już ten okres dofinansowań się skończy, zastanawiamy się nad przeniesieniem kredytu do innego banku.

Ronald: Otóż to. Tak to wygląda.

Michał: Czy są w programie Rodzina Na Swoim albo MDM jakieś ograniczenia, jeśli chodzi np. o utratę dofinansowań, które uzyskiwaliśmy wcześniej, jeżeli przeniesiemy kredyt, już po okresie dofinansowań do innego banku?

Ronald: Nie, jeżeli okres dofinansowania się skończył, skończył się, mówiąc wprost, program, więc wtedy możemy robić z kredytem co chcemy.

Michał: Super. Dobra, czyli mamy w zasadzie rozpracowaną sytuację, kto może i kiedy może, a kto nie może, to teraz porozmawiajmy sobie, kiedy takie dofinansowanie się opłaca. Jakbyś mógł tak krok po kroku opisać, jak sobie samodzielnie to zweryfikować?

Ronald: OK, więc kiedy refinansowanie się opłaca? Przygotowałem tutaj kilka scenariuszy, takich najbardziej popularnych. Zacznę może od najbardziej oczywistego. Refinansowanie kredytu opłaca się wtedy, kiedy łączny koszt nowego kredytu będzie mniejszy niż koszt utrzymania tego, który już posiadamy.

Michał: Porównujemy nowe warunki, ale całkowite, czyli kapitał plus odsetki plus wszystkie opłaty, z kosztem kredytu, który mamy w obecnym banku.

Ronald: To jest takie mądre refinansowanie, refinansowanie z kalkulatorem finansowym w dłoni. Po prostu. Kolejnym takim przypadkiem, który bardzo często spotykamy, jest refinansowanie kredytu ze względu na zdolność kredytową. Wiele osób, tak naprawdę można powiedzieć wprost, że nie może uzyskać takich warunków, jakie chcieliby uzyskać w swoim banku.

Michał: Mówimy o innych kredytach, o zaciąganiu nowych zobowiązań, tak?

Ronald: Tak jest. I nie mają tej zdolności kredytowej. Więc refinansowanie może polegać na tym, że przeniesiemy do nowego banku, ale przeniesiemy ten kredyt na innych warunkach, czyli np. dłuższy okres kredytowania, który powoduje niższą ratę. Czy też finansowanie poprzez to, że uwalniamy się od dodatkowych rozwiązań finansowych.

Michał: Polisy, jakieś takie, które być może mieliśmy przy pierwszym kredycie. Czy koszt kart kredytowych itp., różnych dodatkowych produktów, które bank mógł nam odsprzedać.

Ronald: Otóż to. Tak jest, te produkty, oprócz tego, że niosą ze sobą dodatkowy koszt, w żaden sposób nie niosą dla nas wartości dodanej. Bardzo często to bank na nich zarabia, a nie tak naprawdę człowiek, który bierze te rozwiązania. Mam tutaj na myśli chociażby jakiś program regularnego oszczędzania czy też polisy inwestycyjne, które polegają na tym, że *de facto* wpłacamy tam jakąś kwotę z góry ustaloną i czekamy kilka bądź kilkanaście lat…

Michał: Bądź kilkadziesiąt lat, bo zależy, jakie to polisy…

Ronald: Bywały i takie polisy.

Michał: No, nadal bywają, niestety. Znaczy są to programy na 15-30 lat, cały czas na rynku sprzedawane i dostępne.

Ronald: Tak jest. Właśnie, kolejny scenariusz, bo mówiliśmy tutaj o dwóch, w zasadzie o trzech, bo ten trzeci to była mowa o tym, że niestety część osób jest zmuszona do refinansowania, ze względu na to, że obecnie części osób kredyt nie pozwala związać końca z końcem. Jeżeli przeniesiemy go do innego banku, obniżymy sumę zobowiązań miesięcznych i będziemy mogli odetchnąć.

Dobrze, Michał, to opowiedzmy sobie o tym scenariuszu, w którym wspominaliśmy, że przenosimy kredyt do nowego banku po to, żeby obniżyć łączny koszt kredytu. Można powiedzieć śmiało, że statystycznie jest to najczęstszy powód przenoszenia kredytu i w zasadzie najbardziej korzystny, można powiedzieć wprost. A więc od początku: założenie jest proste. Zaciągasz kredyt, za jakiś czas pojawia się nowa, lepsza oferta, a więc przenosisz swój kredyt do nowego, lepszego banku. Mówiąc wprost – refinansujesz, na koniec zostajesz tylko z nowym kredytem, którego ogólny koszt jest mniejszy niż w poprzednim banku. Tak to wygląda w teorii.

Michał: Piękna teoria.

Ronald: Dokładnie tak. Natomiast rzeczywistość często jest inna, często okazuje się, że przenosząc kredyt do nowego banku, wyjdziesz na zero dopiero po kilku latach, a czasem ogólny koszt kredytu jest większy niż kredyt, który już posiadamy.

Michał: Fajnie. No, tłumacz, krok po kroku, jak rozpoznać taką sytuację? Bo założę się, że wiesz, większość Słuchaczy ma kredyt hipoteczny, no i tak słuchają nas i tak naprawdę nie wiedzą, jak do tego jeża podejść i jak go ugryźć.

Ronald: Dobrze powiedziane, jak do tego jeża podejść. Zatem kiedy refinansowanie będzie się opłacać? Aby odpowiedzieć na to pytanie, trzeba najpierw ustalić, jaki jest koszt utrzymania obecnego kredytu: od dziś aż do końca spłat tego kredytu. Czy zrobimy taki tutorial?

Michał: Zróbmy, liczę na to. Właśnie po to Cię zaprosiłem, żebyśmy dali konkretną poradę, jak można to sobie samodzielnie policzyć.

Ronald: Dobrze, zatem aby obliczyć łączny koszt utrzymania obecnego kredytu, będziesz potrzebować umowę kredytową oraz harmonogram spłaty rat. Harmonogram otrzymuje się najczęściej w dniu podpisania umowy, natomiast ze względu na to, że on się zmienia…

Michał: Stopy procentowe się zmieniają chociażby.

Ronald: Dokładnie tak, bank ma obowiązek przekazać Ci nowy harmonogram. Robi to poprzez pocztę.

Michał: Czekaj, no i bank robi to tak sprytnie. Tzn. daje mi harmonogram np. trzy raty do przodu czy sześć rat do przodu i tak naprawdę nie widzę harmonogramu do końca kredytu. Co w takim przypadku powinienem zrobić?

Ronald: Tak naprawdę nie potrzebujemy całego harmonogramu, a tak naprawdę rzeczą, która jest dla nas istotna w tym całym harmonogramie, jest obecne saldo zadłużenia. To jest klucz do wszystkiego. Dobrze, zatem, posłużę się przykładem, którego użyłem w książce pt. „Tajna broń kredytobiorcy”, jest to przykład odnoszący się tak naprawdę do realiów. Dwa lata temu kupiliśmy mieszkanie na kredyt hipoteczny. Dziś chcemy obniżyć jego koszt, przenosząc go do innego banku, a więc refinansując. Wysokość zaciągniętego kredytu dwa lata temu to 300 tys. zł, tak jak wspominaliśmy, wysokość kredytu, który zaciągnęliśmy, znajdziesz w umowie kredytowej. Tak? Bardzo często zdajemy sobie sprawę, że zaciągnęliśmy kredyt w danej wysokości, natomiast ta kwota, którą faktycznie zaciągnęliśmy, jest inna.

Michał: Jest inna, bo często są doliczane koszty okołokredytowe, ubezpieczenie itd.

Ronald: Tak jest. Kolejną informacją, którą musimy znać, jest obecne saldo zadłużenia.

Michał: To akurat można też znaleźć, logując się do systemu online w banku, tam zawsze jest aktualne saldo kredytu hipotecznego.

Ronald: Tak jest. Okres kredytowania, na jaki zaciągnęliśmy kredyt. Oraz okres, który pozostał nam do spłaty. Na naszym przykładzie – zaciągnęliśmy kredyt na 30 lat i od dwóch lat go spłacamy, czyli zostało nam 28 lat do końca trwania umowy. Chciałbym tutaj wspomnieć jeszcze, że wszystkie dane, o których wspominamy w tej chwili, są zawarte również na blogu.

Michał: Tak, uzgodniliśmy z Ronaldem, że ja wrzucę w notatkach pod tym odcinkiem podcastu link, a w zasadzie dokument PDF, w którym będzie fragment książki Ronalda, dokładnie z tą analizą, którą tutaj przedstawiamy, tak że nie musicie notować w tej chwili, te wszystkie dane tam będą. Ale chodzi o to, żeby złapać ogólny scenariusz.

Ronald: Dokładnie tak. Aby obliczyć łączny koszt kredytu, będziemy również potrzebować tzw. marżę kredytową. Marża jest to część składowa oprocentowania kredytowego, które składa się najczęściej z dwóch składowych. Mówię tutaj o kredycie w złotówkach, jest to marża

kredytowa oraz stopa procentowa. Stopa procentowa jest zmienna i ją znajdziesz spokojnie w internecie, wpisując chociażby „aktualna wartość WIBOR 3M”.

Michał: Najczęściej WIBOR 3M brany jako wysokość stopy procentowej do kredytu hipotecznego.

Ronald: Dokładnie tak, natomiast marża kredytowa jest stała i niezmienna przez cały okres kredytowania. Ją oczywiście znajdziesz w umowie kredytowej. Zatem to, czego będziemy potrzebować, to łączne oprocentowanie kredytu. Marża plus stopa procentowa. W naszym przypadku marża jest 2,6%, natomiast stopa procentowa – WIBOR trzymiesięczny, jest na poziomie 2,72%. Łatwo zauważyć, że są to dane sprzed 8 miesięcy, natomiast dla naszego przykładu nie ma to żadnego znaczenia.

Michał: Porównujemy jedno z drugim.

Ronald: Tak jest, porównujemy jedno z drugim. Efektem oprocentowania oraz okresu kredytowania jest rata. Rata kredytowa. Aktualną ratę kredytową również znajdziesz w harmonogramie spłaty rat kredytu. W naszym przykładzie rata 300 tys. zł na 30 lat z oprocentowaniem, o którym wspomniałem, jest to 1699 zł. Jest to kolejna rzecz, którą warto sobie zapisać, bo będzie nam potrzebna do obliczenia łącznej kwoty kredytu.

Jednym z ostatnich najważniejszych kosztów, który trzeba zapisać, a w zasadzie wyliczyć, bo będziemy musieli się posłużyć pewnym wzorem, jest wysokość odsetek, które mamy jeszcze do zapłaty. Aby obliczyć tę wartość, znajdź obecne saldo zadłużenia, odejmij je od wysokości raty pomnożonej przez liczbę miesięcy pozostających do spłaty.

Michał: Czekaj, czekaj, powolutku. Biorę wysokość raty, te 1699 zł, mnożę przez liczbę miesięcy pozostających do spłaty, czyli w tej racie mam ukrytą i część kapitałową, i część odsetkową, czyli wychodzi mi całkowita wysokość: ile jeszcze pieniędzy muszę bankowi zapłacić od dzisiaj. Czyli mnożę przez 336 miesięcy, to jest 28 lat, tak?

Ronald: Tak jest.

Michał: I od tego odejmuję kwotę kapitału pozostającego do spłaty, czyli to, co widzę po zalogowaniu się do banku, jako kapitał kredytu pozostający do spłaty. I wtedy mi wychodzi, ile tak naprawdę odsetek jeszcze musiałbym zapłacić za ten kredyt hipoteczny do końca okresu jego trwania, przy obecnych stopach procentowych. Tak?

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: Czekaj, bo musiałem to zrozumieć i przetłumaczyć.

Ronald: Bardzo dobrze, że o tym wspomniałeś.

Michał: Dobra, dalej jedźmy.

Ronald: Inne koszty, które będziemy musieli ponieść, jeżeli zostawimy kredyt w obecnym banku, to chociażby ubezpieczenie niskiego wkładu własnego.

Michał: O ile jeszcze je mamy.

Ronald: O ile jeszcze je mamy.

Michał: W tym przykładzie w książce ono jest czy nie?

Ronald: Tak jest, jak najbardziej. Zatrzymajmy się tutaj na moment, chciałbym wytłumaczyć, czym jest ubezpieczenie niskiego wkładu własnego. Ono występuje przy kredytach, mówię tutaj o kredytach złotówkowych, oczywiście w innych kredytach również, natomiast przy kredytach złotówkowych występuje powyżej 80% wartości nieruchomości.

Michał: Czyli jeżeli kwota kapitału do spłaty wynosi powyżej 80% wartości nieruchomości, to mamy ubezpieczenie niskiego wkładu własnego.

Ronald: Dokładnie tak. Jak obliczyć to ubezpieczenie niskiego wkładu własnego? Najczęściej znajdziesz je w umowie kredytowej, ten wzór, w naszym przypadku jest to 3 tys. zł. Tak zapisałem w tym przykładzie i faktycznie odnosi się to do realiów. Kolejna informacja, której będziemy potrzebować, to ubezpieczenie...

Michał: Przepraszam Cię, ubezpieczenie niskiego wkładu płacone co rok *de facto*?

Ronald: W zależności od banku. Jeden bank może pobrać za całość z góry.

Michał: Za cały okres kredytowania z góry.

Ronald: I to faktycznie jest tylko jeden bank, który tak działa, natomiast większość tych banków ma to ubezpieczenie okresowe. Okresowe to znaczy, że co jakiś czas, co 3, co 5 lat. Czyli spłacamy sobie normalnie ratę kredytową, a w niej oczywiście kapitał plus odsetki, czyli ten kapitał pozostający do spłaty się zmniejsza z biegiem czasu i jeżeli 5 lat po tym, jak uruchomiliśmy kredyt, dalej nasze saldo zadłużenia jest powyżej 80% wartości nieruchomości, wtedy znowu to ubezpieczenie jest odnawiane na kolejne 5 lat.

Michał: OK, ale płacimy je od kwoty pozostającej powyżej tych 80%, prawda?

Ronald: Otóż to.

Michał: OK, dobra, czyli systematycznie nam się zmniejsza. Aczkolwiek osoby, które mają kredyt hipoteczny we franku, mają ten problem, że w ich przypadku *de facto* wartość ich nieruchomości jest często niższa od wartości kredytu, co oznacza, że płacą ubezpieczenie niskiego wkładu od jakiej wartości?

Ronald: Od wartości w momencie, gdy ten kredyt zaciągnęli. Ponieważ bank nie robi co roku, co miesiąc nowej wyceny nieruchomości. Opiera się na tych starych wskaźnikach.

Michał: OK, czyli na szczęście płacą od tej starej wartości.

Ronald: Tak, ale na nieszczęście przy kredytach walutowych banki liczą to ubezpieczenie niskiego wkładu własnego nie od salda zadłużenia powyżej 80%, ale zazwyczaj powyżej 70%.

Michał: Ah jo. No właśnie. „Frankowicze” mają ciężko w tej chwili.

Ronald: I „eurowicze”.

Michał: „Eurowicze” również.

Ronald: „Dolarowicze”. [śmiech]

Michał: No, zależy kiedy kredyty zaciągali też.

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: No dobra, czyli to jest ubezpieczenie niskiego wkładu. Jakie inne tam jeszcze koszty mogą się pojawić?

Ronald: Każdą nieruchomość, pod którą jest zaciągnięty kredyt hipoteczny, trzeba ubezpieczyć i ten koszt ubezpieczenia również trzeba zawrzeć w naszym łącznym wzorze na obliczenie łącznego kosztu utrzymania własnego kredytu.

Michał: Też powinniśmy, jeżeli to jest ubezpieczenie grupowe, rozumiem, sprzedawane przez bank, to jego koszty też są w umowie kredytowej.

Ronald: Tak, lub w umowie ubezpieczenia nieruchomości. Jeżeli ubezpieczyliśmy się poza bankiem, w jakiejś, można powiedzieć, osobnej firmie, a bank to zaakceptował, to wystarczy zobaczyć, jaką kwotę zapłaciliśmy za takie ubezpieczenie. W ogromnym skrócie można powiedzieć, że na każde 100 tys. zł wartości nieruchomości koszt ubezpieczenia roczny to jest ok. 80 zł.

Michał: OK.

Ronald: Czyli w naszym przypadku, jeśli nieruchomość kupiliśmy za 300 tys. zł, taka jest jej wartość około, to jej koszt ubezpieczenia roczny jest na poziomie 240 zł.

Michał: OK, czyli bierzemy te 240 zł i znowu mnożymy przez liczbę lat pozostających do końca okresu kredytowania.

Ronald: Dokładnie tak. Kolejny z kosztów to koszt utrzymania konta. Bardzo często zdarza się, szczególnie przy kredytach, które zaciągnęliśmy 2, 3 i więcej lat temu, że koszt utrzymania konta jest po prostu co miesiąc naliczany. Nieważne, czy korzystamy z niego, czy wpływa wynagrodzenie, czy nie.

Michał: Koszt konta, koszt karty miesięcznej, jeśli mamy wydaną do konta, jeśli to jest karta kredytowa, to np. wysokość opłaty rocznej za korzystanie z karty itd.

Ronald: Dokładnie tak. W naszym przypadku koszt utrzymania konta w banku przez 28 lat to 3360 zł.

Michał: 336 miesięcy.

Ronald: Razy 10 zł.

Michał: Dobra.

Ronald: Oczywiście to jest przykład, w każdym banku jest inny koszt utrzymania konta i on waha się w zasadzie i od 50 zł, są banki, które tyle sobie liczą, za konto chociażby firmowe, do 0 zł. Niektóre banki w ogóle tego nie mają. Dobrze, jeżeli jeszcze inne koszty utrzymania tego kredytu występują w Twoim kredycie, na pewno znajdziesz je w umowie kredytowej. Tak że przejrzyj ją dokładnie.

Michał: Ronald, czyli sumujemy ten całkowity koszt. Kapitał plus wszystkie odsetki plus wszystkie koszty dodatkowe i wtedy wychodzi nam suma wartości kredytu. Tak?

Ronald: Tak jest. Po zsumowaniu wszystkich kosztów, które musimy ponieść, aby utrzymać obecny kredyt, mamy łączny koszt utrzymania kredytu, w naszym przypadku przez następne 28 lat. I wynosi on 573 864 zł.

Michał: OK.

Ronald: Gdy już otrzymasz ten wynik, dla każdego przypadku będzie on oczywiście inny, możemy zacząć poszukiwać innej oferty. Oczywiście lepszej. Jest to nasz punkt wyjściowy, do niego będziemy wszystkie oferty porównywać. Zatem idziemy dalej. Przeszukując dalej oferty kredytów hipotecznych, nie będziemy się skupiać na jakichś konkretnych parametrach, nie będziemy tutaj wspominać o tych wszystkich szczegółach związanych z ofertą kredytów, natomiast ja bym chciał, żebyś, drogi Słuchaczu, skupił się na kilku najważniejszych parametrach. Parametrach, które mogą znacznie obniżyć Twój koszt obecnego kredytu poprzez przeniesienie go do innego banku. Jest to przede wszystkim, uważam, marża kredytowa, ponieważ jest to wartość, która jest stała i niezmienna przez cały okres kredytowania, ona realnie odnosi się do raty miesięcznej, a więc do łącznego kosztu utrzymania tego kredytu. Kolejną ważną rzeczą jest to, żebyś sprawdził, czy prowizja za uruchomienie nowego kredytu może zostać skredytowana. Lub czy też może znajdziesz ofertę, w której tej prowizji w ogóle nie ma. Jeśli tutaj mówimy o kredycie na 300 tys. zł i prowizji w wysokości 2%, to 6 tys. zł zostaje w naszej kieszeni.

Michał: Tak.

Ronald: Chciałbym, żebyś również zwrócił uwagę, znajdziesz to w swojej umowie kredytowej, czy koszt wcześniejszej spłaty Twojego obecnego kredytu, w jakiej on jest wysokości to raz, ale też czy przypadkiem gdzieś na jakichś forach internetowych inni klienci Twojego banku nie znaleźli jakiejś luki prawnej, która pozwala, żeby ten kredyt spłacić po prostu wcześniej, bez prowizji bankowej.

Michał: Tak, w PKO BP była taka fajna luka.

Ronald: W Eurobanku również, z tego, co pamiętam.

Michał: Dokładnie tak. Co prawda przy spłacie całego kredytu płaciło się prowizję, ale np. można było nadpłacać kredyt bez prowizji. Czyli można było nadpłacić 99% kredytu bez prowizji, a następnie spłacić ten pozostały 1% kredytu, płacąc nawet prowizję w wysokości kilku procent, już wtedy ona nie jest bolesna. No właśnie, są takie sposoby.

Ronald: To samo stosuje mBank w tej chwili albo przynajmniej jeszcze przy kredytach sprzed roku, a jeszcze wcześniej ten sam bank, czyli mBank w ogóle takiej prowizji nie pobierał, czyli można było kredyt płacić zupełnie za 0 zł. I wiele, wiele banków sprzed lat taką politykę również stosowało.

Michał: To też możemy sprawdzić, tak jak mówiliśmy, w umowie kredytowej.

Ronald: Oczywiście, że tak. Wracając jeszcze do naszego przykładu, bo chcielibyśmy porównać jakoś ofertę kredytową z naszym kredytem, który będziemy refinansować. Znajdziesz te szczegóły na blogu, natomiast w naszym przypadku łączny koszt nowego kredytu to 545 640 zł.

Michał: Czyli ten przykład, który będziemy podawali na blogu.

Ronald: Dokładnie. Pozwala nam to zaoszczędzić ok. 28 tys. zł. Natomiast to, co jest ważne, to to, że my tych pieniędzy nie uzyskamy jednorazowo na konto, tak? Te pieniądze będą oszczędzane, można powiedzieć, przez wiele, wiele lat, a w zasadzie tyle lat, ile pozostaje nam do końca spłaty kapitału. Co więcej, można na to spojrzeć też w inny sposób. Jaką wartością dodaną może się wyróżniać ten nowy kredyt? A mianowicie chodzi o to, że oprócz obniżenia, w naszym przypadku, o 74 zł miesięcznej raty…

Michał: Jaka tam była rata w tym naszym nowym kredycie, w przykładzie, który podawałeś?

Ronald: Chodzi Ci o ten, który posiadamy?

Michał: Ten, który posiadamy, to pamiętam: 1699 zł. A w tym nowym kredycie ile wynosiła jego rata przy refinansowaniu?

Ronald: 1595 zł.

Michał: OK, czyli zostaje nam…

Ronald: … 74 zł. Co miesiąc, przez 28 lat. Tak, stąd się właśnie bierze ta oszczędność. Inną informacją, na którą powinieneś zwrócić uwagę, jest to, że przy nowym kredycie warto jest się pozbyć wszelakich programów regularnego oszczędzania, kart kredytowych, kont, na które musi wpływać wynagrodzenie i tych wszystkich innych rzeczy, o których trzeba pamiętać najczęściej przez bardzo wiele lat trwania takiego kredytu.

Michał: Dobra, czyli to, co mówisz, ja to sparafrazuję, to, że refinansowanie jest sposobem na pozbycie się tego zbędnego balastu, który gdzieś tam może być, bo zaciągając kredyt hipoteczny, się na to zdecydowaliśmy. Także często działając pod wpływem chociażby presji czasu itd., prawda? Bo godzimy się, akceptujemy pewne warunki dlatego, że zależy nam, żeby ten kredyt dostać, nie na tym, żeby go nie dostać. [śmiech]

Ronald: Tak, tutaj poruszyłeś bardzo ważną kwestię – kwestię czasu. Otóż, jeżeli kupujemy nieruchomość na kredyt hipoteczny, mamy presję czasu. Jedni mają większą, inni mają mniejszą, natomiast ta presja czasu zawsze występuje. Ponieważ podpisując umowę przedwstępną, jeżeli nie dysponujemy gotówką, to mamy problem w postaci załatwienia kredytu hipotecznego. Więc ta presja występuje i niestety często gdzieś wszystko jest załatwiane na ostatnią chwilę i w zasadzie bierzemy tę ofertę, którą nam dają, a nie, którą my chcielibyśmy wziąć.

Więc różnica między refinansowaniem a zaciąganiem kredytu hipotecznego na zakup nieruchomości jest taka, że nie mamy tej presji czasu, więc możemy się bardzo dokładnie rozejrzeć, jaka oferta jest pod nas uszyta, która nam najbardziej odpowiada i o nią się właśnie postarać!

Michał: Ponegocjować również z bankiem, tam, gdzie można.

Ronald: Dokładnie tak, ponegocjować z bankiem, z doradcą. Właśnie, jeżeli chodzi o doradcę, to warto się spotkać nie z jednym, tylko z kilkoma. Bo co człowiek to naprawdę inny zestaw doświadczeń i też często inny zestaw ofert.

Michał: No właśnie, wiesz co, jedno pytanie mi się nasuwa niemalże od razu – takie, że przy kredycie hipotecznym, kiedy go zaciągamy, liczy się nasza zdolność kredytowa. My musimy mieć zdolność kredytową na zaciągnięcie tego kredytu. Jak jest w przypadku kredytu refinansującego? Czy bank znowu sprawdza naszą zdolność czy np. domniemuje, że skoro stać nas na spłaty raty dotychczasowego kredytu, to już tej zdolności weryfikować nie musi?

Ronald: Niestety nie jest tak kolorowo, jak byśmy chcieli i jak byśmy sobie tego życzyli. Pamiętajmy, że przenosząc kredyt do nowego banku, spłacamy stary i zaciągamy nowy. Jeżeli zaciągamy nowy kredyt, to bank od nowa liczy całą naszą zdolność kredytową.

Michał: Ale jak rozumiem, wtedy odejmuje tę ratę tego kredytu, który już spłacaliśmy, tzn. jest świadomy tego, że nasze zobowiązania będą niższe o tę ratę, ponieważ my przenosimy kredyt do nowego banku po to, żeby właśnie obniżyć sobie wysokość rat.

Ronald: Dokładnie tak jest, jak mówisz. Teraz ja Ciebie sparafrazuję.

Michał: Dobrze, dawaj, dawaj.

Ronald: Wygląda to w ten sposób, że ten nowy, tańszy bank patrzy na naszą zdolność kredytową tak, jak byśmy tego kredytu w ogóle nie posiadali i dopiero go zaciągali. Tutaj tak samo będzie przy konsolidacji, że jeśli posiadamy kilka kredytów, dajmy na to mamy kredyt samochodowy czy też kartę kredytową i będziemy te kredyty konsolidować, to znowu – bank patrzy tak, jak byśmy tych kredytów w ogóle nie posiadali i jak byśmy mieli zdolność tylko i wyłącznie na ten nowy jeden, jedyny kredyt. Nie patrząc na te stare.

Michał: Dobra. Czyli sytuację w BIK-u też musimy mieć czystą, nie możemy mieć tam zabagnionego scoringu naszego.

Ronald: Oczywiście. Jeszcze raz, podsumowując. Jeżeli chodzi o zdolność kredytową, musimy ją posiadać, aby dostać kredyt na refinansowanie naszego starego kredytu i w zasadzie to liczenie zdolności kredytowej w niczym nie różni się od kredytu na zakup nieruchomości, jeżeli byśmy go chcieli zaciągać.

Michał: Super. Dobra, Ronald, to na co jeszcze warto zwrócić uwagę, kiedy myślimy o refinansowaniu? Jakie są takie czynniki ewentualnie nam sprzyjające?

Ronald: Jest coś takiego jak punkt, w którym już refinansowanie się w ogóle nie opłaca. Ten punkt to jest suma już spłaconych rat. W każdym kredycie można powiedzieć, że jest to inny punkt. Przy kredycie na 30 lat, kredycie hipotecznym, takim punktem jest okres mniej więcej 3-4 lat od momentu, kiedy kredyt już zaczęliśmy spłacać.

Michał: Czyli przed tym momentem się nie opłaca czy po tym momencie się nie opłaca?

Ronald: Po tym momencie może się nie opłacać lub też średnio się opłaca.

Michał: Mówisz, OK, już chyba wiem, co chcesz powiedzieć. To dotyczy rat stałych, czyli wtedy, kiedy spłaciliśmy większość odsetek, bo przez pierwsze 3-4 lata kredytu spłacamy najwięcej odsetek, a spłacamy najmniej kapitału.

Ronald: Dokładnie tak. Tutaj znowu wrócę do tego łącznego kosztu utrzymania obecnego kredytu. Gdy już go wyliczymy, wtedy będziemy mogli porównywać wszystkie nowe kredyty, nowe oferty i na pewno się okaże, że po przekroczeniu pewnej sumy rat już zapłaconych po prostu żaden z tych kredytów nie będzie dla nas korzystny.

Michał: Nie będzie atrakcyjniejszy niż ten, który posiadamy.

Ronald: Tak jest, ze względu na to, że pamiętajcie, że w nowym kredycie mamy nowy harmonogram spłacania rat, a więc znowu od samego początku spłacamy praktycznie... ten stosunek raty odsetkowej do kapitałowej jest taki, że większość raty to jest rata odsetkowa. A więc w nowym kredycie znowu będziemy płacić odsetki. Ze względu na to, że w starym

kredycie już tych odsetek dużo spłaciliśmy, a mało spłaciliśmy kapitału, w nowym kredycie znowu okres kredytowania będzie krótszy, może się okazać, że to będzie po prostu nieopłacalne.

Michał: No dobra, ale tak na zdrowy chłopski rozum, jeżeli niekoniecznie zależy mi na obniżeniu raty, tylko na poprawieniu parametrów kredytu, np. skróceniu okresu kredytowania, bo np. w tym czasie wzrosła moja zdolność kredytowa. Czyli np. kiedyś jej nie miałem tak wysokiej, ale teraz zarabiam coraz lepiej i mam wyższą, jednocześnie chciałbym skrócić okres kredytowania, poprawiając sobie parametry kredytu, czyli np. obniżając marżę banku. Zazwyczaj mój obecny bank mi tej marży tak chętnie nie obniży. Owszem, pozwoli mi może skrócić okres kredytowania, ale marży mi tak chętnie nie obniży, to refinansowanie może być wtedy sposobem na to, żeby zmniejszyć całkowite koszty kredytu, teoretycznie chyba to się powinno opłacać.

Ronald: W takim przypadku jak najbardziej tak, jeżeli skrócimy okres kredytowania, no to wtedy, wiadomo, tych odsetek płacimy mniej, a więc to się może opłacać. Inne pytanie jest: czy faktycznie warto jest skracać okres kredytowania?

Jesteśmy troszeczkę z Michałem z innej szkoły, można powiedzieć, ponieważ ja podchodzę do kredytu w ten sposób, że według mnie najlepiej jest wziąć kredyt na jak najdłuższy okres, żeby mieć tę ratę jak najmniejszą miesięcznie po to, żeby jeżeli jakaś będzie przeszkoda w naszym życiu czy też noga nam się powinie, no to zostajemy z możliwie najmniejszym zobowiązaniem.

Michał: No tak, ale z drugiej strony dla wielu osób jest tak, że dług, jakikolwiek by nie był, jakkolwiek atrakcyjnie by nie był oprocentowany, to jednak jest dużym obciążeniem psychicznym – to jest pierwsza rzecz.

Ronald: Oczywiście.

Michał: I drugi aspekt, który niestety jest bardzo powszechny, to jest to, że wcale nie jest tak, że jeśli mamy niższą wysokość rat, to przeznaczamy nadwyżki na oszczędności. Statystyki są nieubłagane, większość Polaków tego nie robi, więc wcale nie jest powiedziane, że mając niższą ratę, rzeczywiście będziemy odkładali pieniądze na te nieprzewidziane sytuacje. Czyli krótko mówiąc, w sytuacji, kiedy naprawdę nam pieniędzy zabraknie, tak czy siak będziemy pod wodą.

Ronald: Niestety tak to wygląda w realiach, jak wspominasz, że pomimo tego, że mamy niższe zobowiązanie miesięczne, czyli w teorii zostanie nam więcej pieniędzy w portfelu co miesiąc, nie nadpłacamy tych rat. Powiem więcej – znam jedną osobę, przez wszystkie te lata jak pracuję w kredytach hipotecznych, znam tylko jedną osobę, która faktycznie nadpłaca ten kredyt co miesiąc. Skrupulatnie robi to po to, to jest inwestor nieruchomości, żeby co miesiąc ten *cash flow* zostawał coraz większy. Po to, aby wszystkie kredyty, które posiada, bo ma ich kilka, spłacić w ciągu najbliższych 10 lat.

Michał: Dokładnie tak, czyli zmniejszyć obciążenie, a jednocześnie zarabiać na przyszłość.

Ronald: Tak, to jest taki efekt kuli śnieżnej.

Michał: Inwestowanie w przyszłość, można powiedzieć.

Ronald: Tak jest, można powiedzieć.

Michał: Dobra, superaśnie. Na co jeszcze warto zwrócić uwagę?

Ronald: Bardzo ważną kwestią jest obecny wymóg wkładu własnego. Jeżeli ktoś zaciągał kredyt dwa lata temu, mógł go zaciągnąć bez wkładu własnego, więc jeśli nieruchomość była warta 300 tys. zł, mógł dostać kredyt na 300 tys. zł. Ba! Niektóre banki dawały nawet kredyt na 103% wartości nieruchomości. Co to dla nas oznacza? Jeżeli ktoś w tamtym czasie zaciągał kredyt, dzisiaj wymóg wkładu własnego jest 10% więcej.

Wspominaliśmy o tym, że przez pierwsze kilka lat oddajemy praktycznie same odsetki, a bardzo mało kapitału, więc może się okazać, że obecne saldo zadłużenia jest większe niż 90% wartości nieruchomości, a na tyle maksymalnie możemy dostać kredyt.

Michał: Tak i dodajmy też, że ten wymóg wkładu własnego się zmienia z roku na rok i rośnie systematycznie. Czyli 15% i 20% w ciągu dwóch lat będzie...

Ronald: ... zmienia się to zawsze ze styczniem każdego roku, czyli w styczniu 2016 roku będzie to 15% od łącznej wartości nieruchomości, a w styczniu 2017 roku będzie to 20%. I to już zostanie.

Michał: Tak, no właśnie.

Ronald: Więc tutaj jest bardzo ważny temat, który sam się nasuwa. W jaki sposób poradzisz sobie z wymaganym wkładem własnym? Odsyłam do książki pt. „Tajna broń kredytobiorcy”, w której jest dokładnie opisane, jak sobie poradzić z 5-10-15-20% wkładem własnym.

Michał: Z wymogiem wkładu własnego, pomimo że go nie posiadamy.

Ronald: Oczywiście są to sposoby w pełni legalne, zgodne z prawem, takie, które możemy zastosować właściwie w każdej sytuacji.

Michał: Super.

Ronald: Tutaj jeszcze zdradzę pewną tajemnicę, o której bardzo mało doradców kredytowych wie, a co dopiero klientów. Mianowicie jest jeden bank w Polsce, jest to mBank hipoteczny, czyli nie taki mBank, który jest taki typowy na ulicy w placówkach. Nie podlega pod ustawę wymogu wkładu własnego. W banku mBank hipoteczny można dostać kredyt na 100% wartości nieruchomości, i to 100% nie z ceny transakcyjnej, a z ich wyceny.

Michał: Jest to możliwe, że oni się uchowali?

Ronald: Nie mam pojęcia. W każdym razie to działa. W praktyce wygląda to tak, że ta wycena nieruchomości niestety częściej jest niższa niż cena transakcyjna. Najczęściej.

Michał: Ale wycena według rzeczoznawcy?

Ronald: Tak, rzeczoznawcy z banku, a nie takiego zewnętrznego. Dlatego w tym banku świetnie sprawdzają się transakcje, gdzie kupujemy nieruchomość w okazyjnej cenie. Poniżej wartości rynkowej. Tak że wszyscy inwestorzy, którzy chcą kupować nieruchomości, czy to na flipa, czyli szybki zakup, szybka sprzedaż, czy też po prostu na wynajem, ale bez swojego wkładu własnego, mogą zrealizować te inwestycje właśnie w mBanku.

Michał: Finansując je w mBanku.

Ronald: Tak jest, to taka tajemnica, że tak powiem.

Michał: Przypadkiem wyszła nam reklama mBanku hipotecznego.

Ronald: No, robią dobrą robotę, to dlaczego by ich nie reklamować?

Michał: Fajnie, dla inwestorów przede wszystkim. Wiesz co, ja bym przeszedł do takich dodatkowych pytań, które cały czas mi się nasuwają. O zdolność kredytową i jej ponowną weryfikację już Cię pytałem, jakbyś mógł tak w trzech słowach przybliżyć, jak wygląda ta procedura uzyskiwania takiego kredytu refinansującego. Czym ona różni się od takiego standardowego postępowania w kredytach hipotecznych?

Ronald: Procedura refinansowania kredytu różni się od procedury na zakup nieruchomości na kredyt w zasadzie tym, że nie posiadamy umowy przedwstępnej, tak?

Michał: OK.

Ronald: Ponieważ my już jesteśmy właścicielami tej nieruchomości, to zamiast umowy przedwstępnej, będziemy potrzebować akt własności nieruchomości. Kolejny dokument, który jest potrzebny, a nie występuje przy kredycie na zakup, jest to dokument z banku, w którym posiadamy kredyt, o obecnym saldzie zadłużenia tego kredytu oraz o rachunku do spłaty tego kredytu.

To jest bardzo ważne, żeby na tym zaświadczeniu z banku, jak piszemy taki wniosek o zaświadczenie, żeby nam wydali obecne saldo zadłużenia oraz na jaki rachunek trzeba ten kredyt spłacić, jest ważne, żeby zawrzeć informację, czy jest to rachunek techniczny, czy może jest to rachunek taki rozliczeniowo-oszczędnościowy, czyli tzw. ROR. Tu musi być koniecznie ten rachunek, na który ma wpłynąć ta cała kwota do spłaty kredytu. Bo bardzo często pojawia się zupełnie inny rachunek i to niestety nie zadziała.

Michał: To co, czy musimy ujawnić w banku, w którym już mamy ten kredyt hipoteczny, że tak naprawdę występujemy do innego banku w celu refinansowania kredytu, czy jak to się odbywa?

Ronald: Tak, zdarza się, że w banku nas zapytają: *„Po co ten dokument?”*. To jest oczywiste dla banku, jeśli ktoś występuje o obecne saldo zadłużenia, to albo a) sprzedaje mieszkanie, którego jest właścicielem i ten nowy nabywca też kupuje na kredyt, więc jest potrzeba wiedzieć, jakie jest obecne saldo zadłużenia lub b) przenosi kredyt do innego banku. Więc w ogóle nie bójmy się tego, mówmy, po co to robimy. Nie oznacza to niestety, a powinno, reakcji ze strony banku, żeby obniżyć albo dać lepsze warunki. Po prostu przyjmują to do wiadomości i zazwyczaj nic z tym nie robią.

Michał: Dobra, czyli idę do banku i proszę o zaświadczenie o wysokości aktualnego salda kredytu oraz informację o tym, na jaki rachunek powinienem spłacić kredyt.

Ronald: Dokładnie tak. Koszt takiego zaświadczenia to jest ok. 200 zł. Czekamy na takie zaświadczenie różnie, może być wydane od ręki, rzadko się to zdarza, ale jednak jest czasami tak, nawet do 30 dni, w zależności od banku. Tak że warto się przygotować wcześniej na taką ewentualność.

Kolejna procedura jest już w zasadzie taka sama jak przy kredycie na zakup, tak? A więc składamy wniosek do banku, jeżeli już wiemy, który bank zostaje przez nas wybrany, że chcemy tam ten kredyt uzyskać. Tak że składamy wniosek do banku wraz ze wszystkimi załącznikami. Następnie uzyskujemy decyzję, najlepiej składać taki wniosek do trzech banków co najmniej, po to, żeby uzyskać trzy decyzje kredytowe, z nich wybieramy ten, który jest dla nas korzystny, z różnych względów. I gdy już podejmiemy decyzję, że ten bank jest tym bankiem, w którym chcemy sfinalizować całą transakcję, no to spełniamy warunki do umowy kredytowej.

Ponieważ jesteśmy już właścicielami takiego kredytu, zawsze wygląda to w ten sposób, że już nie musimy się spotykać ze zbywcą u notariusza, jak to wygląda np. na rynku wtórnym, tylko po prostu te warunki do umowy kredytowej zazwyczaj zostają już dawno spełnione. Tak więc mamy umowę kredytową, którą podpisujemy, następnie pieniądze są uruchamiane na konto starego banku.

Michał: Czyli nowy bank wykonuje przelew do starego banku.

Ronald: Dokładnie tak, oczywiście mówimy tutaj w ogromnym skrócie, natomiast tak to wygląda, tak? Tak że stary bank dostaje pieniądze na konto, zwalnia hipotekę, czyli w księdze wieczystej już nie będzie zapisana, że stary bank ma zabezpieczenie w postaci tej nieruchomości. Na puste miejsce w hipotece wpisuje się nowy bank i zostajemy tylko i wyłącznie z tym nowym, tańszym kredytem.

Michał: No dobra, to wrócę do tych kredytów walutowych, bo mnie to męczy. Znalazłeś jeden niezły patent, z tym mBankiem hipotecznym, jeżeli chodzi o wysokość kredytowania i zastanawiam się, czy masz jakiś patent dla tych osób, które dzisiaj mają kredyty we franku

albo w euro na to, jak przenieść kredyt do innego banku, jeśli nie zarabiamy w złotówkach? Czy w ogóle nie ma takiego patentu? Nie chcę przewalutowania, takie mam założenie.

Ronald: Czyli jeszcze raz, kredyt mamy w euro?

Michał: Kredyt mamy w euro, a zarabiamy w złotówkach. Albo kredyt mamy we franku. Chcielibyśmy kredyt walutowy przenieść.

Ronald: Dobrze, no to przede wszystkim znowu – czy jest sens przenosić taki kredyt? Oczywiście mówimy tutaj o tym, że przenosimy go do takiej samej waluty, w której jest kredyt?

Michał: Tak, tak.

Ronald: Pamiętajcie proszę, jeżeli kredyt jest na 30 lat, a jest to najczęstszy okres kredytowania, na jakie są zaciągane kredyty w Polsce, już po 3-4 latach tego się po prostu nie opłaca robić. Tak że jeżeli policzymy łączny koszt kredytu *versus* to, co nam banki oferują, a na ten moment w zasadzie kredyt w euro to jest kredyt w Pekao S.A. na słabych warunkach, w Deutsche Banku na dobrych warunkach, natomiast tam są bardzo duże wymogi, jeśli chodzi o dochody miesięczne i w Alior Banku, który też jest na słabych warunkach. Więc *summa summarum* się okazuje, że ten kredyt, który zaciągnęliśmy w euro kilka lat temu, może mieć dużo lepsze parametry. Pamiętam kredyt w banku DnB Nord, takim banku, który później przez Getin został wchłonięty, były to kredyty udzielane 3, może 4 lata temu, tego już dokładnie nie pamiętam, z marżą 1,4. W euro. To były naprawdę dobre kredyty.

Michał: 4 lata temu, już ponad 4 lata temu.

Ronald: Tak i na ten moment żaden bank się nie zbliża, nawet w połowie, tak że po prostu to się nie opłaca.

Michał: Natomiast uczciwie mówiąc, DnB Nord tam ma niezłe przeprawy z klientami, bo sprawdzają, teraz weryfikują wstecz i zasuwają klientom dużo większą marżę, w przypadku kiedy przynajmniej raz nie spełnili warunków, np. zasilenia konta ROR odpowiednią kwotą.

Ronald: Czyli też utrzymania karty kredytowej.

Michał: Tak.

Ronald: Tak, tak zdarza się, niestety polityka banku jest taka.

Michał: Uroki pracy z bankami, tak. [śmiech]

Ronald: Czy też uroki spłacania kredytu, niestety nie wiemy tego, co się będzie działo w polityce banku w ciągu całego okresu trwania kredytu. Często zdarza się tak, że duży bank, który jest stabilny na rynku, jest taką ostoją, można powiedzieć, jak np. było z Nordeą – ogromny bank, poważany i szanowany, czy przypadkiem on nie zostanie wchłonięty przez

inny bank? Nordea została wchłonięta przez PKO BP, a z PKO BP różnie bywa, jeśli chodzi o obsługę. Są ludzie, którzy bardzo chwalą, a są ludzie, którzy bardzo narzekają.

Michał: Dobra, Ronald, wiesz co, będę tak powoli zmierzał chyba ku końcowi, zobaczę, czy jeszcze jakieś pytania do Ciebie wynotowałem. Dwa pytania mi zostały w zasadzie do Ciebie jeszcze. Jak w tej chwili wygląda oferta nowych kredytów hipotecznych i jakie najlepsze warunki na rynku można uzyskać dla kredytów złotówkowych?

Ronald: Posłużę się tutaj wartościami średnimi, bo oczywiście wiadomo, że kredyt kredytowi nierówny, natomiast żeby uzyskać najlepsze kredyty, trzeba spełnić szereg wymogów, dlatego wartość średnia marży kredytowej, czyli tego czynnika, który jest stały, a ma realny wpływ na wysokość raty, to jest ok. 2%. Mówię przy kredytach złotówkowych, z wkładem własnym 10%.

Idąc dalej, wiele kredytów różni się między sobą parametrami takimi jak choćby wymóg karty kredytowej, wpływu na konto czy też wkład własny. Część kredytów jest lepszych dla osób, które mają wkład własny w postaci 20%, a niektóre banki, jak np. mBank, lubią osoby, które mają własnościowe prawo do lokalu. Tak że tych szczegółów jest bardzo, bardzo dużo. Zrobiłem taki raport z rynku kredytów hipotecznych, robię go co kwartał, a docelowo będziemy go robić co miesiąc. Ten raport dołączamy z Michałem do bloga.

Michał: Super! O tym mi nie mówiłeś. Czyli dołączymy taki raport?

Ronald: [śmiech] Tak, to jest kolejna wartość dodana.

Michał: Słuchajcie, te raporty, które Ronald opracowuje, są naprawdę wartościowe. Będziecie mogli zobaczyć, dlatego że tam jest zestawienie wszystkich kredytów, łącznie z historią, jak się marże zmieniały i wybranie tych najlepszych kredytów pod kątem osób indywidualnych, które zaciągają zobowiązanie kredytowe, ale również inwestorów, z tego, co kojarzę, prawda?

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: Super.

Ronald: To jest taki raport, który na początku, kilka lat temu był tworzony z myślą o inwestorach, wyłonił się gdzieś tam z potrzeby absolwentów szkoleń Piotra Hryniewicza, natomiast na ten moment jest w zasadzie dla wszystkich osób, które chcą zaciągnąć kredyt hipoteczny.

Michał: Super.

Ronald: Też zachęcam Ciebie, drogi Słuchaczu, jeśli chciałbyś takie raporty dostawać regularnie, do wejścia do nas na stronę naszego doradztwa hipotecznego i zapisania się po prostu na newsletter.

Michał: Podaj adres tej strony. I tak Cię miałem zapytać, gdzie można znaleźć informacje o Tobie.

Ronald: doradztwohipoteczne.com.pl

Michał: Po prostu.

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: To jeszcze jedno pytanie mam, jakbyś miał takie ogólne porady dać dla osób, które się rzeczywiście dzisiaj zastanawiają nad refinansowaniem kredytu. Mają to robić samodzielnie? Współpracować z doradcami? Co sugerujesz?

Ronald: To w zasadzie będzie podsumowanie naszej rozmowy. Sugeruję Tobie, żeby odsunąć emocje na bok. Tak? Nie masz presji czasu, a więc masz luksus, tak to nazwijmy. Możesz na spokojnie usiąść, wszystko przeanalizować. Jeżeli nie wiesz, jak to zrobić, pomimo tego, co napisaliśmy tutaj i o czym mówimy, udaj się do doradcy kredytowego. Doradca kredytowy jest to osoba, która na co dzień obcuje z bankami. Wie, jaka oferta będzie spełniała Twoje oczekiwania, ponieważ bardzo często najlepszą ofertą dla Ciebie nie jest ta oferta, która jest najtańsza. Może się okazać, że będziesz chciał płacić o 20-30 zł więcej, ale w zamian właśnie uwolnić się od tych wszystkich kart kredytowych, ubezpieczeń itd.

Michał: Mówiliśmy o tym w zasadzie w 40. odcinku podcastu, bo tam bardzo szczegółowo opisywaliśmy te scenariusze: dlaczego składamy trzy wnioski kredytowe? I do których banków składamy? Tam była kwestia szybkości uzyskania kredytu, zdolności kredytowej i najatrakcyjniejszych warunków, z tego, co pamiętam.

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: Akurat w tym to ja się całkowicie zgadzam, bo jestem taką osobą, która pomimo wiedzy finansowej, którą posiadam, to jednak korzystam z usług Ronalda, w przypadku kredytów hipotecznych, już nieraz się do różnych kredytów przymierzaliśmy wspólnie. I to jest duża wartość, że nie muszę na bieżąco śledzić tych różnych ofert, które są na rynku, a tak naprawdę nie byłbym w stanie. I to jest ta wartość, którą dobry doradca kredytowy może dać.

Ale oczywiście warto udawać się do dobrych doradców i to powinniśmy podkreślić, bo różnie to bywa z usługami, które na rynku się pozyskuje. Czasami można lepszą usługę wyświadczyć dla siebie samodzielnie. Niektórzy doradcy niestety tak świetni nie są, ja myślę, że tutaj najlepszą rekomendacją dla Ronalda jest, że my pracujemy już ze sobą... ile? 3 lata?

Ronald: 4 lata.

Michał: 4 lata już w tej chwili, nie?

Ronald: Tak jest.

Michał: No właśnie i wielu Czytelników bloga, i to uczciwie mówię, wielu Czytelników bloga jest zadowolonych z usług Ronalda, bo Ronalda również polecam. Czyli jeżeli ktoś się do

mnie zwróci i zapyta o dobrego doradcę kredytowego, to dopóki Ronald nie zrobi żadnej wtopy z żadnym klientem, a jeszcze nie zrobił…

Ronald: I nie zrobi.

Michał: … to bardzo chętnie będę go rekomendował. Ronald obsługuje kredytobiorców w całej Polsce w tej chwili już, nie?

Ronald: Dokładnie tak.

Michał: Czyli nie masz żadnych regionalnych specjalnych?

Ronald: W żadnym wypadku, na co dzień pracujemy w Warszawie, natomiast to, czy jesteś z Warszawy, ze Szczecina, z Zamościa czy innych miejscowości, nie ma to dla nas kompletnie żadnego znaczenia.

Michał: Super, super. No dobra, to żeśmy niezłym akcentem reklamowym skończyli ten podcast. Ronald, ja Ci bardzo dziękuję, że przyszedłeś, że opowiedziałeś o refinansowaniu kredytów. Temat taki, że myślę, że wiele osób… właśnie, ciekaw jestem: ile osób się zwraca do Ciebie z takim zapytaniem o refinansowanie kredytów, które kiedyś u Ciebie zaciągnęli?

Ronald: Bardzo mało ze względu na to, że ludzie, którzy zaciągają ten kredyt, przyzwyczajają się niejako po prostu do płacenia tych rat. Dlatego nie czują potrzeby. Natomiast to, co my robimy, mamy całą bazę klientów, jakie kredyty, kiedy uruchamialiśmy. Jeżeli pojawia się jakaś oferta, to sami się też odzywamy.

Michał: A no właśnie.

Ronald: To jest ważne, bo ludzie nie wiedzą, co się dzieje na rynku i nie zdają sobie sprawy, że mogą obniżyć koszt kredytu o 20-30, a często i więcej „-set” tysięcy złotych, jeżeli są to duże kwoty kredytu. Tak więc my się odzywamy i to monitorujemy.

Michał: Super. Dzięki wielkie, Ronald, jeszcze raz za wizytę! Dzięki za masę wartościowego materiału. Zapraszam również do notatek pod tym odcinkiem podcastu wszystkich chętnych, no i chyba do usłyszenia następnym razem, przy następnej okazji. Trzeci raz już u mnie byłeś dzisiaj!

Ronald: Tak, jest mi niezmiernie miło spotykać się z Tobą i nagrywać kolejne podcasty.

Michał: [śmiech]

Ronald: Jeśli będzie potrzeba, nagramy ich więcej, tak że zadawajcie pytania, piszcie, czego byście chcieli się dowiedzieć, o czym byście chcieli posłuchać z rynku kredytów hipotecznych. A jeśli będzie taka potrzeba, to oczywiście spotkamy się… nie czwarty i piąty, tylko jeszcze więcej razy.

Michał: Po raz kolejny. Dokładnie.

Ronald: Dziękuję za zaproszenie, bardzo mi miło było. Do zobaczenia, do usłyszenia!

Michał: Dzięki, Ronald, trzymaj się i na razie!

Dzięki wielkie, Ronald, za poświęcenie czasu po raz trzeci. No właśnie, 9. i 40. odcinek podcastu. Szczególnie Wam polecam ich przesłuchanie, jeśli dopiero planujecie wzięcie kredytu hipotecznego, ten odcinek dzisiejszy był dla takich osób, które kredyt już posiadają i zastanawiają się, czy im się opłaca go przenieść, czy nie. Powiem szczerze, że ja sam się nad tym zastanawiałem, ale najprawdopodobniej mój kredyt hipoteczny w tym roku całkowicie już spłacę i nie będę go miał na głowie.

Notatki do tego odcinka podcastu znajdziecie pod adresem: jakoszczedzacpieniadze.pl/058, tak jak 58. odcinek podcastu. Zdradzając tajemnicę, ten odcinek nagrywany jest z blisko dwumiesięcznym wyprzedzeniem, bo ja mówię właśnie do Was na początku lipca, a podcast ukaże się dopiero pod koniec sierpnia i mam nadzieję, że to będzie czas dla mnie szczęśliwego powrotu z moich wakacji. I tego też życzę Wam! Jeżeli jesteście teraz w drodze albo słuchacie mojego podcastu na wakacjach, to życzę Wam właśnie szczęśliwych, udanych powrotów do domu. Żebyśmy wszyscy szczęśliwie dotarli no i od września, lada chwila, nam się rozpocznie znowu kolejny okres oczekiwania na kolejne wakacje. Nie wiem jeszcze, szczerze, o czym będzie następny odcinek, ale postaram się przygotować dla Was coś smakowitego. Dla mnie najbliższe dwa tygodnie to będzie czas bardzo intensywny, bo będę się przygotowywał do wyjazdu na konferencję New Media Europe, która będzie w połowie września w Manchesterze, gdzie mam zaplanowane swoje wystąpienie.

Będę opowiadał blogerom, w zasadzie z całego świata, głównie z Europy, ale w zasadzie z całego świata, na temat tego, jak się realizuje współprace blogowe z dużymi firmami. W jaki sposób można do nich podejść, w jaki sposób można ich przekonywać do tego, że warto z blogerami współpracować i jakie mogą być efekty takiej współpracy: i dla blogerów, i dla firm. No właśnie, mam nadzieję, bo mówię, nagrywam na początku lipca, mam nadzieję, że już pod koniec sierpnia będę miał kompletnie ułożony cały plan tej prezentacji, bo na razie ona jest ledwo w powijakach. I że będę ostatnie szlify kładł i próbował się nauczyć jej dobrze po angielsku.

To chyba tyle z takich bieżących rzeczy, które mogą być interesujące. Dzisiaj już się będę z Wami żegnał. Dziękuję Ci bardzo za wspólnie spędzony czas, życzę dobrego wejścia w nowy okres powakacyjny i skutecznego przenoszenia Twoich celów finansowych na wyższy poziom. Trzymajcie się, do usłyszenia!