



independents

NIEZALEŻNI DORADCY KREDYTOWI

Poradnik dla kredytobiorców kupujących kolejną nieruchomość

Autorzy:

Przemysław Mudel

Michał Chmielewski

Kupienie kolejnej nieruchomości jest dla większości osób o wiele łatwiejsze i wiąże się z mniejszym stresem niż przy pierwszym zakupie. Chcielibyśmy w tym krótkim poradniku, zebrać wiedzę którą powinien posiadać każdy kupujący. Mamy nadzieję że chociaż w minimalny sposób uda się nam pomóc w bezpiecznym przeprowadzaniu kolejnej w Państwa życiu transakcji.

Pierwszym krokiem, jaki należy wykonać, jest zbudowanie planu finansowania nieruchomości. Wiele na tym etapie będzie zależało od tego jaki cel przyświeca nam przy zakupie – inaczej mówiąc, czy kupowana nieruchomość ma zaspokoić Państwa osobiste potrzeby mieszkaniowe, czy może bodźcem do zakupu jest cel inwestycyjny (np. wynajem).

Osoby zamierzające posiłkować się przy zakupie środkami pochodzącymi z kredytu bankowego zachęcamy do rozpoczęcia od zbadania swojej zdolności kredytowej. Może się bowiem okazać, że posiadane już nieruchomości będą dla banków atutem przemawiającym na Państwa korzyść lub w niektórych przypadkach obciążeniem utrudniającym realizację nowych planów. Mówiąc o zbadaniu możliwości finansowych, mamy na myśli poznanie brzegowych wartości, widetek, w których banki zaszufiadkują każdego kredytobiorcę (zdolność kredytowa - jest to indywidualnie oceniana przez bank zdolność Wnioskodawcy do spłaty kredytu wraz z jego odsetkami według założonego harmonogramu). Zdolność statystycznego kredytobiorcy różni się w znaczący sposób w zależności od polityki kredytowej wybranego banku (na jej wielkość mają wpływ zarobki, zobowiązania finansowe, posiadany wkład własny, wiek, wykształcenie oraz inne istotne dla banku czynniki). Różnice w szacowaniu zdolności kredytowej przez funkcjonujące na krajowym rynku banki mogą dochodzić w wybranych przypadkach do setek tysięcy złotych. Dbając o bezpieczeństwo planowanej transakcji, w pierwszym kroku zalecamy sprawdzenie zarówno minimalnej jak i maksymalnej dostępnej dla Państwa kwoty kredytu i dopiero z tą wiedzą radzimy wykonywać kolejne ruchy.

Równoległe z poszukiwaniami warto zwrócić uwagę na kwestię kryteriów, według których porównywane będą oferty banków, a więc :

- Waluta kredytu,
- Wymagany wkład własny,
- Maksymalny okres kredytowania,
- Opłaty około kredytowe,
- Szybkość podejmowania przez bank decyzji.

Wszystkie te elementy powinny mieć odzwierciedlenie w budowanym planie finansowania inwestycji. Błędne dobranie kryteriów może doprowadzić do wyboru jedynie pozornie najkorzystniejszej oferty lub do odrzucenia Państwa wniosku kredytowego przez bank.

Naszym zdaniem oferty banków różnią się między sobą na tyle, że nie możemy mówić o „kredytowym panaceum”, które będzie spełniało marzenia wszystkich kredytobiorców równocześnie. Wybór optymalnego rozwiązania kredytowego zależy przede wszystkim od planów życiowych kredytobiorcy. Banki, tworząc swoje produkty, prześcigają się w pomysłowym zarabianiu na kredytach. Zadłużając się, należy wybrać tę ofertę, która pozwoli na zrealizowanie naszej strategii równocześnie utrudniając realizację zysku naszemu kredytodawcy.

Przykładem może być tutaj inwestor, który w czasie prosperity na rynku nieruchomości kupuje lokal w budynku z tzw. wielkiej płyty. Z czasem może okazać się że środki uzyskiwane z wynajmu mieszkania nie są w stanie pokryć realnych kosztów utrzymania nieruchomości, a więc warto rozważyć

plan szybkiego wycofania się z inwestycji. W takiej sytuacji błędnie dobrany - potencjalnie najtańszy kredyt w dniu dzisiejszym, może okazać się najdroższym rozwiązaniem uniemożliwiającym szybką sprzedaż wspomnianej nieruchomości.

Wróćmy teraz do poszukiwań nieruchomości. Najobszerniejszym źródłem ofert mieszkaniowych jest obecnie Internet. Znajdziemy tam wiele portali, które umożliwiają nam przeszukanie rynku według wybranych przez nas kryteriów (począwszy od lokalizacji, metrażu i ceny kończąc na rozkładzie mieszkania lub technologii budowy budynku). Zachęcamy Państwa do odwiedzenia najpopularniejszych z nich: gratka.pl; szybko.pl; domiporta.pl; oferty.net; gumtree.pl; otodom.pl. Największym minusem ofert opublikowanych w Internecie jest niska jakość ogłoszeń, co wyraża się przez nieaktualność lub dublowanie się zamieszczonych w sieci ofert. Największym plusem ofert zamieszczonych w Internecie jest darmowa forma dostępu do informacji.

Mając już ogólną wiedzę o rynku, można skierować swoje kroki do agencji pośrednictwa nieruchomości. W tym przypadku ważniejszym od wyboru samej agencji jest wybór pośrednika, który będzie opiekował się naszą sprawą. Z jednej strony decydując się na osobistą współpracę z dobrym agentem, możemy liczyć na znaczącą pomoc w znalezieniu wymarzonej nieruchomości oraz przeprowadzeniu transakcji. Z drugiej strony musimy pamiętać o dodatkowym koszcie – aktualnie prowizje agencji nieruchomości sięgają od 2% do 6% wartości nieruchomości. Na polskim rynku większość pośredników nieruchomości stara się współpracować równocześnie z dwiema stronami transakcji. Przestrzegamy więc przed współpracą z agentami, którzy równocześnie chcą reprezentować interesy strony sprzedającej jak i kupującej. Pamiętajmy o naszych prawach i w przypadku, gdy nie chcemy współpracować z „podwójnym agentem” mamy prawo do odmowy podpisania umowy współpracy z pośrednikiem, który prezentuje mieszkanie na zlecenie strony sprzedającej. W tej sytuacji pośrednik jest w obowiązku reprezentować interesy swojego zleceniodawcy i nie może zmuszać nas do skorzystania ze swoich usług (wynagradzany jest bowiem za wykonywane działania przez stronę sprzedającą). W przypadku, gdy trafimy na nieuczciwego pośrednika możemy spotkać się z odmową prezentacji lokalu. W takiej sytuacji możemy dochodzić ukarania nieuczciwego pośrednika, informując o zaistniałej sytuacji Komisję Odpowiedzialności Zawodowej przy Ministerstwie Infrastruktury.

Kolejnym sposobem na znalezienie nieruchomości są samodzielne poszukiwania terenowe. Wielu sprzedających w chwili obecnej decyduje się na wywieszenie transparentu z ogłoszeniem sprzedaży w oknie swojej nieruchomości lub rozklejenie ogłoszeń w jej najbliższej okolicy. Poruszając się po mieście, możemy więc w prosty sposób odnaleźć bezpośrednią ofertę sprzedaży – to rozwiązanie polecamy osobom, które nie mogą liczyć na pomoc zaufanego pośrednika w obrocie nieruchomościami lub mają wystarczająco dużo czasu wolnego na osobiste poszukiwania. W takim przypadku unikniemy dodatkowych opłat za pośrednictwo - musimy jednak pamiętać o dokładnym sprawdzeniu stanu prawnego wypatrzanej nieruchomości. Równocześnie zostaniemy sami podczas negocjowania warunków transakcji, zapisów umowy przedwstępnej oraz samodzielnie będziemy musieli zatroszczyć się o zgromadzenie wymaganych przez notariusza i banki dokumentów (w ramach autoreklamy podpowiemy, że większość klientów korzystających z usług naszej firmy może liczyć na bezpłatne wsparcie doradcy przy większości wymienionych powyżej zadań).

Najprostszym sposobem sprawdzenia stanu prawnego wybranej nieruchomości jest przejrzanie jej księgi wieczystej. W świetle obowiązujących przepisów, każda nieruchomość powinna mieć urzędową

księgę wieczystą, która jest jawna, co oznacza, że każda osoba znająca nr KW ma do niej dostęp. W poszczególnych działach księgi wieczystej znajdziemy następujące informacje:

- w dziale pierwszym znajdziemy informacje dotyczące nieruchomości tj. jej położenie, adres, liczbę pomieszczeń, metraż, przeznaczenie;
- w dziale drugim określone są właściciele nieruchomości bądź też użytkownicy wieczysti;
- w dziale trzecim wpisane są prawa, roszczenia i ograniczenia, tj. ograniczone prawa rzeczowe (z wyłączeniem hipotek) związane z nieruchomością tj. służebność, użytkowanie wieczyste oraz prawa osobiste ciążące na nieruchomości;
- w dziale czwartym wpisywane są zobowiązania (hipoteki), jakie ciążą na nieruchomości wraz z podaniem na rzecz kogo dana hipoteka jest wpisana i na jakiej podstawie.

Dane z KW warto porównać z aktem notarialnym nabycia nieruchomości posiadanym przez stronę sprzedającą. Dotyczy to możliwości wystąpienia rozbieżności w treści III działu KW i aktu notarialnego – szczególną uwagę należy zwrócić na adnotacje o prawach związanych z nieruchomością należących do osób trzecich (np. prawo dożywocia) - w stosunku do wspomnianego działu księgi wieczystej nie działa tzw. rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych.

W przypadku, gdy mamy do czynienia ze spółdzielczym prawem do lokalu, dla którego księga wieczysta jeszcze nie została wydzielona, możemy poprosić stronę sprzedającą o przedstawienie przydziału lokalu ze spółdzielni mieszkaniowej i KW całego budynku, w którym lokal mieszkalny się znajduje. Ponadto banki będą wymagały oświadczenia spółdzielni mieszkaniowej o braku zaległości czynszowych ciążących na lokalu oraz braku przeciwwskazań do założenia (wyodrębnienia) nowej księgi wieczystej.

Bez względu na to, w jaki sposób uda się Państwu wyszukać nieruchomość, przed podpisaniem umowy przedwstępnej (a nawet jeszcze przed rozpoczęciem negocjacji cenowych) ze stroną sprzedającą polecamy skorzystanie z pomocy niezależnego rzeczoznawcy majątkowego. Większość z kupujących buduje swoją opinię o cenach nieruchomości w oparciu o wiedzę z portali internetowych a przecież już na początku tego poradnika wspomnieliśmy o słabej, jakości zamieszczonych w sieci ogłoszeń. W pewnych przypadkach bezkrytyczna wiara w prawdziwość informacji publikowanych na łamach internetowych portali ogłoszeniowych może prowadzić do poważnego zniekształcenia postrzegania przez nas cen nieruchomości na danym obszarze. Pamiętajmy o tym, że w Internecie dowolna ilość ogłoszeń może zostać zamieszczone przez jedną osobę, przez co w skrajnych przypadkach możemy stać się ofiarami próby manipulowania cenami. Ustrzec nas przed takim zagrożeniem może skonsultowanie wartości wybranej nieruchomości z rzeczoznawcą, który pomoże określić realną cenę porównując ze sobą historyczne i rzeczywiste ceny transakcyjne (odpowiadające lokalizacji, stanowi technicznemu itp.) porównywalnych nieruchomości.

Znając realną cenę nieruchomości, możemy przystąpić do negocjowania warunków zakupu oraz zapisów umowy przedwstępnej (podpisanie takiego porozumienia stron jest w większości banków warunkiem koniecznym do rozpoczęcia procesu kredytowego). Oznacza to, że nie mając zagwarantowanego finansowania ze strony banku, musimy zaryzykować wpłacając stronie sprzedającej zadatek. Biorąc po uwagę nieprzewidywalność decyzji podejmowanych przez działy analityczne banków, radzimy pamiętać o tym, że Państwa wywiązanie się z postanowień umowy jest uzależnione głównie od terminowego zdobycia kredytu. Banki nie odpowiadają za ponoszone przez wnioskodawców

konsekwencje wynikające z zapisów umów przedwstępnych. Radzimy więc uporczywe negocjowanie ze stroną sprzedającą warunków umożliwiających odzyskanie możliwie największej części środków wpłaconych przy zawieraniu umowy przedwstępnej (jako warunek odzyskania środków możemy zaproponować przedłożenie drugiej stronie transakcji dowodu otrzymania z banku negatywnej decyzji kredytowej). Jeżeli zamierzają Państwo podpisać umowę przedwstępną w formie cywilnoprawnej, proponujemy skonsultować jej draft z kimś, kto posiada doświadczenie w obrocie nieruchomościami lub prawnikiem. Najbezpieczniej jednak jest wybrać się do notariusza i zawrzeć umowę w formie aktu notarialnego. Taka forma porozumienia zapewnia obu stronom transakcji największe bezpieczeństwo oraz pozwala na skuteczne dochodzenie roszczeń w przypadku złamania postanowień umowy.

Jeszcze przed podpisaniem umowy przedwstępnej doradzamy ponowne zbadanie swoich możliwości kredytowych. Rynek kredytów hipotecznych zmienia się bardzo szybko i może okazać się, że oferty, o których słyszeliśmy zaczynając przygotowania do transakcji nie są już aktualne lub bank wycofał się z kredytowania w interesującej nas walucie. Aby zminimalizować ryzyko nieotrzymania kredytu i utraty zadatku, warto więc w ostatniej chwili zrewidować plan finansowania oraz poprosić doradcę o przygotowanie listy dokumentów przygotowanej dla wybranej już ostatecznie nieruchomości. Mając komplet dokumentacji, należy niezwłocznie przygotować wnioski kredytowe i złożyć je w bankach. Z naszego doświadczenia wynika, że najlepsze efekty negocjacyjne osiąga się składając aplikacje równocześnie w trzech instytucjach. Kredytobiorcy mogą w ten sposób zoptymalizować zaproponowane im warunki kredytowania oraz zminimalizować ryzyko nieuzyskania kredytu w założonym terminie.

Porównując oferty banków, nie wolno pominąć możliwości indywidualnego negocjowania warunków w poszczególnych instytucjach. Bardzo często najatrakcyjniejszą ofertę mogą zaproponować banki odrzucane przez kredytobiorców już przy wstępnych porównaniach. W tym przypadku jedynie brokerzy kredytowi posiadający w swojej ofercie produkty wielu banków i mogący pochwalić się długoletnim doświadczeniem będą w stanie wskazać i uargumentować najciekawsze rozwiązania. W przypadku, gdy decydują się Państwo na samodzielne wnioskowanie o kredyt należy pamiętać o kryteriach, o których określenie prosiliśmy na początku tego poradnika. Nie zawsze złotem jest to, co się świeci najbardziej, dlatego zwróćmy uwagę na elementy oferty zapisane tzw. małym drukiem. Szczególnie radzimy przyrzeć się dodatkowym warunkom promocji, widełkom kursów walutowych oraz produktom sprzedawanym przy okazji zaciągania kredytu.

Po podpisaniu umowy wybranego przez Państwa kredytu pozostaje podpisanie aktu notarialnego umowy ostatecznej zakupu, uruchomienie kredytu oraz systematyczne wywiązywanie się z roli kredytobiorcy.

Od autorów:

Mamy nadzieję, że wskazówki podane w tym poradniku pomogą w bezpiecznym przeprowadzeniu transakcji zakupu nieruchomości. Wierzymy równocześnie, że przyjęty przez nas poziom uogólnień oraz pominięcie pewnych kwestii nie utrudni Państwu wyciągnięcia poprawnych

wniosek a także zachęci do lektury innych materiałów publikowanych na stronach naszego serwisu [www](http://www.independents.pl).

Tym samym zachęcamy do nawiązania bezpośredniej współpracy z naszymi doradcami - biuro@niezaleznydoradca.pl

W imieniu zespołu Independents:
Przemysław Mudel
Michał Chmielewski