

ESTATE

MAGAZYN RYNKU NIERUCHOMOŚCI

FINANSE W NIERUCHOMOŚCIACH

JAK PODNIEŚĆ ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ?

OSIEDLE OTWARTE CZY ZAMKNIĘTE?

Wady i zalety obu rozwiązań

GDY RODZINA SIĘ POWIĘKSZA

Podpowiadamy, jak urządzić pokój dla dziecka

— 25

CONCIERGE NA OSIEDLU

Luksus na co dzień

— 33

PROFESJONALNY AGENT

Poznaj siłę dedykowanych rozwiązań

— **POBIERZ**

**DODATEK SPECJALNY: RYNEK
PIERWOTNY W WARSZAWIE**

Pobierz unikalny przewodnik po najlepszych inwestycjach w stolicy





JAK PODNIEŚĆ ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ?



Krzysztof Rzymki
KMR Kredyty & Nieruchomości

Posiadanie własnego mieszkania czy domu jest marzeniem wielu Polaków. Często niezbędnym narzędziem do realizacji tego celu jest zaciągnięcie kredytu hipotecznego. By go otrzymać, należy wykazać się tzw. zdolnością kredytową. Czy każdy ma zdolność, czy można ją podnieść, kto i jak ją określa?

Definicja zdolności kredytowej nieraz zwaną zdolnością płatniczą jest następująca: zdolność do spłaty rat kredytu zgodnie z terminami i wysokością zawartą w umowie z bankiem. Prawo bankowe wymusza na bankach konieczność każdorazowego obliczania zdolności przy zaciąganiu kredytów. Ważne! Każdy bank stosuje inną metodologię liczenia zdolności płatniczej. Zazwyczaj zdarza się, że przykładowy Kowalski w jednym z banków ma zdolność np. na 200 tys. zł, w innym 150 tys. zł, jeszcze w innych 100 tys. zł. Ale uwaga, w części banków Kowalski nie otrzyma nawet 1 tys. zł. To bardzo istotna informacja dla potencjalnych kredytobiorców – jeżeli w jednym z banków nie otrzymałeś kredytu hipotecznego – nie załamuj rąk, szukaj dalej. Czy jednak można podnieść swoją zdolność kredytową – tak, oczywiście można ją podnieść, nieraz za pomocą prostych metod, czasami bardziej wyrafinowanych. Istnieje co najmniej 77 skutecznych metod na zwiększenie zdolności kredytowej. Przedstawię kilka z nich.

SPRAWDŹ SIĘ W BAZACH

W celu poprawienia bezpieczeństwa rynku finansowego banki oraz inne instytucje prowadzą rejestry solidności klientów w spłacaniu swoich zobowiązań. Najbardziej powszechną jest BIK (Biuro Informacji Kredytowej), które prowadzi rejestr spłat kredytowych. Co ciekawe, w rejestrze znajdują się wszystkie dane dotyczące

obsługi naszych kredytów: te pozytywne i negatywne. Ponad 90% informacji jest pozytywnych. BIK nadaje również punktację każdemu klientowi – im więcej punktów, tym większa szansa na kredyt. Kolejną bazą jest BR (Bankowy Rejestr) prowadzony przez banki. Tu znajdują się dane klientów niesolidnych kredytowo. Banki chętnie korzystają również z innych baz, gdzie klienci trafiają z tytułu niesolidności w płaceniu swoich rachunków np. za usługi telekomunikacyjne, czynszu do spółdzielni mieszkaniowych itp.

Są to bazy: BIG InfoMonitor, Krajowy Rejestr Długów BIG SA, Rejestr dłużników ERIF. Warto sprawdzić informacje o sobie przed zaciągnięciem kredytu. Niektóre wpisy w bazach wręcz uniemożliwią nam otrzymanie środków na zakup nieruchomości.

ZAMKNIJ ZBĘDNE KARTY KREDYTOWE ORAZ LIMITY NA KONCIE

Posiadanie limitu w karcie kredytowej czy debetu jest traktowane przez banki jako obciążenie. Czym więcej obciążeń, tym niższa zdolność kredytowa. Według moich dwudziestokilkuletnich doświadczeń, większość klientów nigdy nie wykorzystuje na maksimum przyznanych limitów. Posiada je tylko dla posiadania: „bo taki mi dali”, „bo Pan na infolinii był miły”, „bo mając limit 20 tys., czuję się wyróżniony”, „wysokie limity są tylko dla klientów VIP” itp. Ogranicz lub zamknij swoje limity, a otrzymasz wyższy kredyt hipoteczny.

KREDYT TO W PEWNYM SENSIE INWESTYCJA BANKU. ABY GO OTRZYMAĆ, MUSISZ PRZEDSTAWIĆ SIĘ JAKO WIARYGODNY PARTNER

ZRÓB PORZĄDEK Z AKTUALNYMI KREDYTAMI

Raty za samochód, raty za telewizor i pralkę, kredyt gotówkowy na wakacje – mogło się tego nazbierać. Chcesz zwiększyć zdolność kredytową – przeanalizuj i pozmieniaj swój portfel. Co możesz zrobić, by obniżyć wysokość rat – bardzo dużo. Zamień wszystkie kredyty w jeden konsolidacyjny. Zmień system spłat z rat malejących na równe – obniżysz ratę nawet o 20%. Kolejny sposób na obniżenie rat – wydłuż okres spłat do maksimum.

ODŁĄCZ SIĘ OD KREDYTÓW

Jeśli jakiś czas temu pomogłeś komuś w otrzymaniu kredytu i występowałeś jako współkredytobiorca, nieraz zwany niesłusznie żyrantem, to uważaj. Nowy bank przyjmie do liczenia Twojej zdolności ratę kredytu, w którym jesteś współkredytobiorcą. Całą ratę – nie pół, ani nie jedną trzecią. Chcesz większej zdolności – wypisz się z tego układu. I jeszcze jedno – staraj się nie brać kredytów dla innych. Tłumaczenie: „ten kredyt wziętem dla brata, on go spłaca” – dla banku nie ma żadnego znaczenia. Kredyt jest własnością tego, na kogo jest zaciągnięty.

ZMIENŲ FORMĘ ZATRUDNIENIA

Banki „uwielbiają” klientów zatrudnionych na umowę o pracę na czas nieokreślony. Warto zmienić formę zatrudnienia, nawet kosztem dochodów. Klient zatrudniony na stałe zarabiający np. 5 tys. zł ma większe szanse na kredyt hipoteczny, niż klient zarabiający 8 tys., ale na umowę o dzieło. Nie jest tak, że klienci zatrudnieni na umowę zlecenie, umowę o dzieło czy kontraktach są wykluczeni z rynku kredytowego, muszą jednak spełnić znacznie wyższe wymagania ze strony banku. Samozatrudnienie? Lepiej nie robić tego przed ubieganiem się o kredyt hipoteczny.

USTABILIZUJ DOCHODY

Bank na podstawie danych historycznych musi oszacować, czy klient będzie mógł spłacać kredyt hipoteczny w przyszłości. To bardzo karkołomne zadanie. Kredyt spłacany jest zazwyczaj raz w miesiącu, więc banki chciałyby, by ich klienci zarabiali stabilnie. Otrzymywali co miesiąc dochody na poziomie wystarczającym do zapłaty raty kredytowej. W oczach banku klient, który zarabia 5 tys. zł miesięcznie jest znacznie bardziej ceniony od takiego, który ma dochody dwa razy do roku po 80 tys. zł. Dobrze, by np. premie wpływały co miesiąc w podobnej wysokości i oczywiście najlepiej na konto. Wpłaty „do ręki”, w „kasie” budzą niepokój wśród bankowców.

WYKAZUJ DOCHODY Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Bardzo często zdarza się, że klienci prowadzący własną działalność gospodarczą są przekonani i zadowoleni, iż zarabiają dobrze. Bank jednak weryfikuje zapisy na papierze (np. PIT). Niestety, rozbieżności pomiędzy spojrzeniem banku i przedsiębiorcy mogą być bardzo duże. Na nic zdadzą się deklaracje „jak będę chciał, to zrobię duży dochód”, „widziała Pani, jakie mam samochody”, „to co, mój pracownik dostanie kredyt, a ja nie?”. Czym prostszą formę rozliczeń z fiskusem wybierze klient – tym trudniej o kredyt (np. w przypadku „ryczałtu”). Prowadzisz działalność – wykazuj regularne dochody i pilnuj kosztów.

POZBĄDŹ SIĘ MAJĄTKU

Klienci, którzy posiadają kilka nieruchomości czy samochodów mają mniejszą zdolność kredytową. Jest to podyktowane tym, że utrzymanie pojazdów i nieruchomości kosztuje. Większe koszty – mniejsza zdolność. Ale uwaga – to miecz obosieczny. Klient, który nie posiada majątku, zwany w slangu bankowców „golase”, ma mniejsze szanse na kredyt hipoteczny.

NEGOCJUJ OPROCENTOWANIE KREDYTU

Z wielu względów warto mieć niższe oprocentowanie. Po pierwsze, zapłacimy mniej, niższa cena – niższa rata. Po drugie, niższa rata kredytu – większa zdolność. W tym przypadku można „upiec dwie pieczenie na jednym ogniu”. Zwiększamy zdolność i obniżamy ratę.

Szczęśliwi Ci, którzy posiadają wystarczającą zdolność kredytową, natomiast pozostali muszą się trochę „postarać”, by skutecznie ją zwiększyć. Należy pamiętać o tym, by zacząć działać z kilkumiesięcznym wyprzedzeniem.

**BANKI „UWIELBIAJĄ”
KLIENTÓW ZATRUDNIONYCH
NA UMOWĘ O PRACĘ NA CZAS
NIEOKREŚLONY**