

VLOG 2

DD Vlog #2: Jak epidemia wpłynęła na kredytowanie nieruchomości? Skrócona transkrypcja

Drugi film z cyklu #zachowaj_dystans to rozmowa z Tatianą Salwą, specjalistką ds. kredytów, o tym, w jaki sposób pandemia wpłynęła na sposób, w jaki banki traktują aplikacje swoich klientów, jak zmieniły się warunki kredytowania i czy uzyskanie kredytu wiąże się z jakimiś nowymi formalnościami.

W mediach społecznościowych i na forach internetowych pojawia się aktualnie wiele pytań o to, jak w tych trudnych czasach można ubiegać się o kredyt na zakup nieruchomości. Jakie zmiany wprowadziły banki? Czy coś zmieniło się w kwestii wkładu własnego i innych formalności?

Myślę, że warto, abyśmy poruszyli kwestię wkładu własnego - na jakim poziomie banki wymagają go teraz oraz czy w procesie analizy kredytowej uwzględniana jest sytuacja w poszczególnych branżach?

Owszem: sytuacja wymusiła na bankach zmiany w polityce kredytowej. W pierwszych tygodniach, w których ogłoszono, że wirus dotarł do Polski, pojawiło się kilka panicznych zachowań banków. Niektóre z nich zawiesiły czasowo udzielanie kredytów oraz przyjmowanie wniosków kredytowych. To już jest na szczęście za nami i w tej chwili wszystkie banki komercyjne objęte nadzorem KNF-u działają i przyjmują wnioski kredytowe, w tym również wnioski o kredyt hipoteczny. W związku z tym, jeżeli klienci są zdecydowani i chcą kupić mieszkanie albo kupić lub wybudować dom, jak najbardziej mają taką możliwość. Nadal są banki, które kredytują dom dla klienta, który ma 10% wkładu własnego. Przypominam, że działka kupiona za pieniądze klienta również jest wkładem własnym. Banki skredytują też zakup domu lub mieszkania z 10% wkładem własnym. W tej chwili mamy do wyboru cztery banki, które przygotowały dla klientów taką ofertę kredytową. Pozostałe banki wymagają, żeby było to 20% wkładu własnego. Jest też jeden bank, który chce, aby było to 30% wkładu własnego: to duża kwota w przypadku większości kredytów. Jeżeli chodzi o branże, które teraz są nieco bardziej ryzykowne, banki biorą pod uwagę, że w obecnej sytuacji niektórym klientom może być ciężiej ze względu na zawieszenie działalności gospodarczej bądź też zawieszenie działalności przez pracodawcę danego klienta. Mimo wszystko jednak bez względu na to, w jakiej sytuacji finansowej jest klient lub jego firma, znajdzie się bank, który zechce mu udzielić kredytu. Pytanie tylko, na jakich warunkach.

A z perspektywy sytuacji klienta? Czy teraz jest łatwiej, czy właśnie trudniej, jeśli chodzi o kredyt hipoteczny?

Na to pytanie nie ma dobrej odpowiedzi, dlatego że wszystko zależy od tego, jaką nieruchomość klient chce kupić oraz w jakiej sytuacji finansowej się obecnie znajduje. Można więc powiedzieć, że pod tym względem nic nie uległo zmianie. Nadal bank bierze pod uwagę to, w jaki sposób klient zarabia, jakie ma obciążenia, ile ma osób w gospodarstwie domowym. Jest to więc kwestia bardzo indywidualna. Jako że mamy na rynku wiele banków, które udzielają kredytów, warto się skonsultować, bo to, że nie otrzymamy kredytu w banku A, nie oznacza, że nie jesteśmy mile widziane w banku B.

Czyli warto pytać, sprawdzać? Uspokoiliby pani swoich klientów?

Zdecydowanie tak! Ze względu na to, że od wielu lat pracuję w tej branży, mam obecnie gorący zawodowo czas. Wielu klientów, którzy już mają kredyty, dzwoni, dopytuje o możliwości, o to, co będzie dalej. Również klienci, którzy planowali zakup nieruchomości bądź chcą go sfinalizować teraz, dzwonią, pytają, jak to wygląda, co można zrobić i do którego banku warto się skierować. Zatem jak

najbardziej uspokajam Państwa, że jeżeli Państwo planujecie podejście do tematu, można się bezpłatnie skonsultować, sprawdzić zdolność kredytową, przekonać się, które banki i z jaką ofertą mogą Państwu zaoferować kredyt hipoteczny – i wówczas podjąć decyzję na podstawie kompletu rzetelnych informacji, a nie informacji z forów internetowych, gdzie często, niestety, różne osoby dają się ponieść emocjom, dają się ponieść fantazji, pisząc rzeczy nie zawsze zgodne z prawdą.

A jak wyglądają formalności? Udać się najpierw do doradcy kredytowego, a następnie do banku?

Zdecydowanie polecam najpierw skonsultować się z doradcą i oczywiście zapraszam do siebie. Są to konsultacje bezpłatne. Sprawdzamy, w jakiej sytuacji jest klient, jakie ma indywidualne plany i możliwości. Sprawdzamy też, jakie banki faktycznie mogą udzielić kredytu. Wszystkie te czynności wykonujemy za pomocą środków działania na odległość ze względu na bezpieczeństwo i komfort zarówno klientów, jak i mój. W zależności od tego, jaki jest wybór klienta, możemy skorzystać z konsultacji przez Skype'a, konsultacji przez telefon lub przez wymianę maili. Gdy to już jest zrobione, wybieramy banki. Zdalnie załatwiamy też formalności, czyli zgromadzenie dokumentów. Klient otrzymuje na maila i odsyła pocztą elektroniczną listę wymaganych dokumentów, w tym również zaświadczenia o zatrudnieniu, aby kontakt osobisty ograniczyć do minimum. Spotykamy się osobiście dopiero w momencie, w którym należy złożyć wnioski kredytowe z kompletem dokumentów. Spotkanie oczywiście też jest ograniczone czasowo do minimum. Spotykamy się w gabinecie, w którym jesteśmy tylko ja i klient, z zachowaniem wszystkich środków ostrożności. Rozmawiamy w maszczkach, w sporej odległości, w rękawiczkach. Dbamy o siebie i o innych. Klient powinien udać się do banku (tam niestety osób jest więcej) dopiero na etapie podpisania umowy kredytowej. Jest to jednorazowa wizyta i w jej czasie klient podpisuje umowę kredytową, zakłada konto i podpisuje wszelkie dokumenty, które są potrzebne w ramach udzielania kredytu hipotecznego. Nawet nasze dzisiejsze spotkanie pokazuje, że narzędzi do takich spotkań online jest wiele.

Teraz porozmawiajmy o tym, kim jest obecnie idealny kredytobiorca. Jakie zabezpieczenia stosują banki?

Gdy chodzi o idealnego kredytobiorcę, bank wychodzi z założenia, że im więcej, tym lepiej: czyli zdecydowanie preferowane są dwie osoby, niekoniecznie pary. Może to być brat z siostrą, mogą być rodzice z dziećmi. Mogą to być partnerzy, którzy nie mają sformalizowanego związku, oraz oczywiście małżeństwa. Ważne jest, żeby dwie osoby odpowiadały za kredyt hipoteczny i były gwarantami jego spłacania. Nie dyskryminujemy oczywiście singli, ale osoby, które same wnioskują o kredyt, muszą mieć świadomość, że bank będzie się chciał dodatkowo zabezpieczyć. Może to być np. ubezpieczenie na życie. Część banków proponuje, żeby klient ubezpieczył się na życie za pośrednictwem banku, czyli u ubezpieczyciela, który ma podpisaną z bankiem umowę. Część uznała natomiast, że wystarczy, żeby klient dostarczył własną polisę. Celem jest zabezpieczenie banku na wypadek śmierci klienta, dlatego że niestety w Polsce w tej chwili średni czas postępowania spadkowego, nawet jeżeli spadkobiercy są zgodni, trwa ok. 6 miesięcy. Bank nie chce się narażać na taką sytuację, a gdy do kredytu podchodzi singiel, jest większe prawdopodobieństwo, że ona wystąpi.

Pytała Pani również o to, kto jest idealnym kredytobiorcą. Oczywiście na to pytanie odpowiedzi jest wiele, ponieważ bierzemy pod uwagę zarówno sytuację rodzinną, jak i zawodową klienta. Jest to bardzo indywidualna kwestia, ale jeżeli można nieco generalizować, to proszę zwrócić uwagę, że osoby, które będą miały utrudniony dostęp do kredytu, to osoby, które są obecnie na umowie zlecenie, umowie o dzieło lub prowadzą działalność gospodarczą krócej niż przez okres dwóch lat. Oczywiście standardowo najłatwiej jest osobom, które są zatrudnione na umowę o pracę, na czas określony i nieokreślony. Powtórzę jednak raz jeszcze, że każda sytuacja wymaga indywidualnego podejścia.

Teraz trochę o procedurach. Kredyt na dom, mieszkanie, na budowę domu - czy formalności różnią się? Czy różni się ryzyko zarówno dla klienta, jak i dla banku?

Zdecydowanie tak. Jeżeli chodzi o procedury, to chociażby budowa domu wymaga od klienta, aby dostarczał takie dokumenty jak wypis i wyrys z rejestru gruntów czy dziennik budowy: czyli dokumenty, które wymagają stawiennictwa w urzędach i kontaktu z wieloma osobami. Jako że mamy stan epidemii, niestety urzędy również działają wolniej. Bank natomiast wymaga, aby wszystkie te dokumenty były w jednym czasie ważne, a termin ich ważności jest ograniczony. Zatem zdecydowanie bezpieczniej jest w tej chwili kupować na rynku pierwotnym lub wtórnym, gotowe nieruchomości lub nieruchomości, które są w tej chwili nadzorowane przez jakiegoś przedsiębiorcę. Druga kwestia, gdy chodzi o ryzyko: jeśli nieruchomość jest już gotowa, to ryzyko jest najmniejsze, ponieważ kupujemy, od razu po podpisaniu umowy kredytowej przechodzimy do aktu notarialnego i wprowadzamy się. Nie ma więc okresu, w którym płacimy odsetki od kredytu i ratę za kredyt, a jeszcze nie możemy w danym lokalu zamieszkać. Jeżeli więc chodzi o ryzyko, to zdecydowanie budowa domu jest najbardziej ryzykowna zarówno dla banku, jak i dla klienta. Najmniej ryzykowne w tym wypadku są zakupy mieszkań.

Teraz moje pytanie będzie dotyczyło wyliczania zdolności kredytowej. W tych trudnych czasach może się zdarzyć, że na przykład jeden z małżonków otrzymuje mniejszą wypłatę. Co w takiej sytuacji?

Banki biorą pod uwagę to, ile dany klient zarabia stabilnie, nie w momencie, w którym jest problem. W związku z tym możemy wyszczególnić trzy rodzaje badania zdolności kredytowej, przy założeniu, że mówimy na przykład o umowie o pracę. Jest to okres trzech, sześciu lub dwunastu ostatnich miesięcy. Pod uwagę brana jest średnia z tego okresu i taki dochód jest przyjmowany przez bank. Nawet jeżeli klient w ostatnim czasie miał ten dochód nieco niższy z powodu zawirowań, które występują na rynku, niekoniecznie będzie to wpływało na cały proces kredytowy i na jego zdolność kredytową.

Powiedzmy jeszcze na koniec o potrzebnych dokumentach finansowych. Co w tym temacie nasi klienci i widzowie powinni wiedzieć?

Dokumenty są różne w zależności od tego, w jaki sposób klienci pozyskują dochód. Jeżeli mówimy o umowie o pracę, bez względu na to, czy to jest czas określony, czy nieokreślony, to zdolność kredytową badamy tylko na podstawie informacji uzyskanych od klientów. Prosimy o zalogowanie się na konto i podanie ostatnich trzech, sześciu lub dwunastu miesięcy dochodu, o którym mówiliśmy. Gdy zdolność kredytowa jest zbadana, klienci proszeni są wyłącznie o zaświadczenia o zatrudnieniu. Ewentualnie jeżeli mają dodatkowe dochody: o PIT za rok 2019. Przy działalności gospodarczej natomiast, w zależności od tego, w jaki sposób rozliczają się z urzędem skarbowym, a najczęściej są to działalności prowadzone w oparciu o księgę przychodów i rozchodów, proszeni są o księgę narastająco za 2019 i 2018 rok albo o PIT-y za ten okres.

Jeżeli będą mieli Państwo szczegółowe pytania, serdecznie zapraszam do kontaktu.