

Haczyki w kredytach hipotecznych

..., czyli na co zwracać szczególną uwagę podpisując umowę kredytową.

Autor:

Przemysław Mudel

p.mudel@niezaleznydoradca.pl

Copyright © 2007 Przemysław Mudel
Edycja z dnia: 05 czerwca 2007

INDEPENDENTS

ul. Saska 62 lok 8;

03-914 Warszawa

biuro@niezaleznydoradca.pl

www.niezaleznydoradca.pl

www.independents.pl

independents

Oferty kredytowe większości banków są do siebie bardzo podobne. Większość przyszłych kredytobiorców dokonując porównania skupia się na czynnikach, na które kładą nacisk banki tworząc swoje kampanie reklamowe. Podejmując wybór myślimy o tym, o czym banki chcą abyśmy myśleli a pomijamy elementy, które banki skrzętnie maskują, a na których zarabiają najłatwiej i najwięcej. Dopiero w trakcie spłaty kredytu na jaw wychodzą tak zwane ukryte koszty bankowe, haczyki kredytowe, gwiazdki lub inne klauzule pisane małym drukiem.

Bez względu na to jak nazwiemy „sztukę nie mówienia o kosztach oferty” jest ona naszą codziennością. Należy pamiętać o tym, że banki nie są instytucjami charytatywnymi i muszą zarabiać na swoich klientach. Oferty produktów bankowych i ich proces marketingowy są analizowane i przygotowywane w taki sposób by mówić jedynie o korzyściach, jakie z nich kredytobiorca będzie czerpał oraz o potrzebach, jakie zostaną zaspokojone.

Najniższe raty już od ..., najdłuższy okres kredytowania nawet do ..., kredyt do setnego roku życia, poduszka finansowa, ubezpieczenie od utraty wartości nieruchomości, ubezpieczenie na życie kredytobiorców, ubezpieczenie od utraty pracy, darmowe przewalutowanie lub darmowa wcześniejsza spłata- sposobów marketingowych pozwalających na skuteczne na sprzedanie kredytu jest mnóstwo i banki cały czas prześcigają się w opracowywaniu kolejnych.

W tym poradniku postaram się omówić kilka z najpopularniejszych elementów ofert kredytowych, na które każdy z przyszły kredytobiorca powinien zwrócić szczególną uwagę.

1. Spread walutowy

Spread walutowy– jest to różnica pomiędzy kursem kupna waluty, a kursem jej sprzedaży. Wartość ta jest najczęściej podawana w ujęciu procentowym.

W zależności od banku widełki walutowe zwane spreadem walutowym mogą wyglądać różnie. Przeważnie banki decydują się na ich ustawienie w pobliżu 6% (co nie oznacza, że nie znajdziemy banków znacznie odbiegających od średniej).

Większość banków kredytujących cele mieszkaniowe, tworząc ofertę opartą na bardzo atrakcyjnych marżach, rekompensuje sobie „stratę” korzystając z wyższych spreadów walutowych.

O widełkach kursowych mówi się mniej i ich wielkość praktycznie całkowicie zależy od polityki banku. W każdej chwili spread może zostać potocznie mówiąc „rozstrzelony”, dzięki czemu bank zarobi na kredytach walutowych więcej.

Uwaga:

W umowach kredytowych nie ma zapisów dotyczących sposobu regulowania wielkości, spreadu walutowego, w związku, z czym podejmując decyzje kredytową, można bazować jedynie na danych historycznych.

Więcej na temat widełek walutowych dowiedzą się Państwo z poradnika: „Co należy wiedzieć o spreadzie walutowym i różnicach kursowych”

2. Zapisy w umowach kredytowych odwołujące do zewnętrznych dokumentów

Jednym z najmniej wykorzystywanych sposobów wizualnego poprawienia oferty kredytowej jest wykorzystywanie w działaniach promocyjnych zapisów umieszczanych w załącznikach do umowy.

Dość często możemy spotkać się z ofertami mówiącymi o możliwości dokonywania bezpłatnych zmian w kredycie w trakcie jego trwania. Większość banków zapomina jednak dodać, że prawo kredytobiorcy do skorzystania z takiej opcji może wygasnąć równocześnie ze zmianą obowiązującą w banku tabeli opłat i prowizji (bądź innego odpowiednika tego dokumentu).

Przykład może stanowić w tym wypadku jeden z największych banków działających na rynku, który w cenniku swoich usług zniósł brak opłat za wcześniejszą spłatę kredyt hipotecznego niecałe dwa lata temu.

Uwaga:

Chcąc mieć pewność o stałości wszystkich elementów oferty kredytowej należy dopilnować by informacje o nich znalazły się w umowie kredytowej. Wszelkie zapisy umieszczone w załącznikach do umowy mogą zostać zmienione decyzją zarządu banku.

3. Darmowa wcześniejsza spłata

W poprzednim punkcie poruszyłem temat bankowych dokumentów regulujących wysokość opłat i prowizji, z jakimi musi się liczyć każdy kredytobiorca.

Większość osób zaciągających mieszkaniowe kredyty hipoteczne nie planuje spłacać swojego zobowiązania przez cały okres, na jaki została zawarta została umowa kredytowa. Biorąc pod uwagę możliwość wcześniejszej całkowitej lub częściowej spłaty, kredytobiorcy dopytują się o koszty takiej operacji.

Większość reklam informuje o tym, że istnieje możliwość darmowej wcześniejszej spłaty, pomijając w swoim przekazie pewne obwarowania, związane z terminem spłaty, procentowym udziałem spłacanej sumy w całości kredytu itp.

Banki wykorzystują wspomniane zapisy w celu jak najdłuższego utrzymania kredytobiorcy przy swojej ofercie. Rynek kredytów hipotecznych obecnie rozwija się w bardzo szybkim tempie, co ma swoje odbicie w stopniowym poprawianiu się warunków kredytowania. Większość kredytobiorców już po upływie 1 roku może myśleć o korzystnym dla siebie przeniesieniu kredytu. Wspomniane wcześniej zapisy skutecznie hamują przepływ takich osób pomiędzy bankami (szczególnie w pierwszych latach ich zadłużenia, gdy bankowy zysk odsetkowy jest największy).

4. Darmowe przewalutowanie

W praktyce ciężko jest mówić o darmowym przewalutowaniu w przypadku większości kredytobiorców. Banki oferując takie rozwiązanie, mają na myśli zerowy koszt prowizji pobieranej podczas operacji przewalutowania kredytu. Reklamy nie wspominają jednak, że na zysk z przewalutowania, oprócz prowizji bankowej składają się również:

- koszty podpisania aneksu do umowy kredytowej
- spread walutowy

O tyle o ile koszt aneksu to kilkadziesiąt do kilkuset złotych, o tyle jednorazowo pobierany spread walutowy to koszt liczony procentowo od obecnego zadłużenia kredytobiorcy.

Większość kredytobiorców nie znając mechanizmów finansowych, dokonuje przewalutowania w niewłaściwym momencie słono płacąc za „darmową” operację.

Aby tekst ten był zgodny z prawdą muszę w wspomnieć o grupie kredytobiorców, która wykorzystuje wspomniany mechanizm przewalutowania do „zarabiania” na kredycie hipotecznym (a właściwie do znacznego ograniczenia kosztu kredytu). W chwili obecnej jest to ułamek wszystkich kredytobiorców, w związku, z czym reklamy bankowe cały czas kuszą możliwością „darmowego przewalutowanie”.

5. Ubezpieczenia różnej maści

Wraz z rosnącą popularnością mieszkaniowych kredytów hipotecznych zmienia się również stopień wyedukowania w tym temacie kredytobiorców.

W związku z powyższym coraz częściej banki chcąc jednocześnie skusić i zarobić na kredytobiorcy posuwają się do praktycznie czysto estetycznych zmian. Myślę w tej chwili o zastępowaniu niektórych opłat bankowych różnego rodzaju ubezpieczeniami wymaganymi od kredytobiorców.

Przykład mogą stanowić banki, które wymagają:

- Ubezpieczenia na życie kredytobiorcy
- Ubezpieczenia od utraty pracy
- Ubezpieczenia od spadku wartości nieruchomości

Kredytobiorcy obejmowani są „ochroną ubezpieczeniową” konkretnego towarzystwa ubezpieczeniowego. Banki „dorabiające” w ten sposób bardzo często w pewien sposób utrudniają lub nie akceptują polis zawartych z innymi ubezpieczycielami.

Uwaga:

Nie należy mylić tych ubezpieczeń ze standardowymi ubezpieczeniami kredytu (ubezpieczeniem min. wkładu własnego, lub ubezpieczeniem pomostowym).

6. Ukryte koszty

Pod tym pojęciem kryje się wiele dodatkowych opłat, jakie może naliczyć bank w trakcie obsługi kredytu. Wszystkie opłaty, o których mógłbym powiedzieć, że są „ukrywane” są wymienione we wspomnianej wcześniej tabeli opłat i prowizji, bądź w podpisywanych umowach kredytowych, umowach rachunku, umowach krat kredytowych itp.

Większość kredytobiorców, która natknęła się w trakcie spłaty swojego zobowiązania na ukryte koszty to najczęściej osoby niedoczytujące bądź nierozumiejące treści dokumentów, które wcześniej podpisały.

Typowymi przykładami takich zapisów są zapisy o:

- Ubezpieczeniu pomostowym, które wydaje się być płacone jednorazowa jednak w rzeczywistości może być płacone dwu lub trzy krotnie (aż do spłacenia pełnego wymaganego przez bank wkładu własnego).
- Koszty związane z prowadzeniem rachunku osobistego (ROR), który musi być otwarty przez cały okres kredytowania
- Koszty różnego rodzaju monitów bankowych
- Koszt związany ze zwiększeniem oprocentowania dla należności przeterminowanych (przeważnie jest uzależniony od wielkości odsetek ustawowych)
- Koszty aneksów do umowy
- Koszty wystawienia różnego rodzaju oświadczeń, zaświadczeń itp.
- Inne

Większość kredytobiorców zapomina bądź wstydzi się dopytać w sytuacji, gdy mają wątpliwości. Wraz z upływem czasu zapominają o zapisach umowy aż bank poprosi o uregulowanie należnego mu zobowiązania.

7. Promocyjne oprocentowanie

Promocyjne oprocentowanie w przypadku niektórych banków wiąże się z oprocentowaniem przyznanym na pewien z góry określony czas (np. na 1 rok). Obniżone oprocentowanie bardzo atrakcyjnie wygląda na symulacjach przygotowywanych przez doradców bankowych, jednak po wspomnianym wcześniej okresie wraca do normalnego poziomu, który często jest wyższy od oprocentowania konkurencji.

8. Oprocentowanie uzależnione od polityki zarządu banku

Jeszcze do niedawna niektóre banki konstruowały swoje oferty w oparciu o marże, których wielkość była zależna od decyzji zarządu banku. Oferty tego typu ze względu na atrakcyjnie niskie oprocentowanie cieszyły się dużą popularnością. Ich poważnym minusem była jednak pełna zależność oprocentowania od władz banku, który w dowolnym momencie mógł zamienić wcześniej zaproponowane warunki finansowe.

W chwili obecnej chyba wszystkie banki w umowach kredytowych zamieszczają klauzule stałości marży w czasie, jednak dobrze jest być wyczulonym w tym temacie podczas podpisywania umowy.

Sposoby, o których wspomniałem w tym poradniku są najbardziej powszechne i najczęściej używane. Wszystkie oferty kredytowe są, więc do siebie podobne i wszystkie zawierają elementy, które mają przyciągać przyszłych kredytobiorców, jaki i takie, o których mówi się mało, a na których zarabiają najwięcej banki. Niestety każda osoba przygotowująca się do zadłużenia musi to zaakceptować. Jediną obroną jest w tym wypadku dokładne zapoznanie się ze szczegółami oferty i świadome wybranie tej dopasowanej do własnych oczekiwań.

Od autora:

Zapraszam do lektury, oraz proszę o zgłaszanie wszelkich uwag i propozycji, które mógłbym wykorzystać podczas doskonalenia treści poradników udostępnianych na www.niezaleznydoradca.pl Mam nadzieję, że wspólnie uda się nam uczynić nasze publikacje czytelniejszymi i bardziej dostosowanymi do Państwa potrzeb.

Pozdrawiam

Przemysław Mudel