

Interpretacja zapisów umowy kredytowej ING Bank Śląski

Podstawowe parametry umowy

#dane kredytobiorców #okres trwania umowy #cel kredytowania #data końcowa umowy #zakup #budowa #adres roboczy

Dane kredytobiorców (nr dowodu osobistego, adres) – specjalista w oddziale może je edytować. Jeżeli dane kredytobiorcy zmienią się, pamiętaj, aby przed podpisaniem umowy poinformować o tym specjalistę.

Data końcowa umowy wynika z:

liczby rat kapitałowo-odsetkowych + liczby miesięcy karencji + czasu możliwego do uruchomienia kredytu (60 dni w przypadku oprocentowania stałego / 180 dni w przypadku oprocentowania zmiennego).

Cel kredytowania – dla rynku pierwotnego, gdy nieruchomość nie jest oddana do użytkowania, określamy cel jako „budowę” – mimo że klienci często kojarzą swój cel z zakupem. Gdyby nieruchomość była oddana do użytkowania z płatnością po akcie notarialnym, cel transakcyjny byłby określony jako „nabycie”.

Adres nieruchomości przy rynku pierwotnym (inwestycja w toku) często określony jest **roboczo** – jest to prawidłowe określenie na tym etapie. Gdy kredytobiorca dostarczy akt notarialny, bank sporządzi dokumenty do sądu. W tych dokumentach podamy docelowy adres nieruchomości.

Uruchomienie kredytu oraz kolejnych transz - zasady

#wariant cenowy #prowizja #warunki uruchomienia #załącznik nr 3 #podział transz dla dewelopera #harmonogram płatności #transze przy budowie #subtransze #nadwyżka środków kredytowych #uruchomienie online #10 dni kalendarzowych #kontrola inwestycji #inspekcja #dziennik budowy #zdjęcia #maksymalny termin uruchomienia #180 dni #60 dni

Gdy udzielamy kredytu z prowizją, poinformuj klienta, że **kwota prowizji** musi być na rachunku, który jest wskazany w umowie, jako rachunek do obsługi kredytu. Kwota prowizji musi znaleźć się na tym rachunku, zanim uruchomimy kredyt.

Warunki uruchomienia kredytu znajdziesz w **załączniku nr 3**. Załącznik jest kluczowy, gdy omawiasz umowę – znajdują się w nim warunki, które kredytobiorca musi spełnić na poszczególnych etapach uruchamiania transz. Uwaga – w załączniku nr 3 podajemy wysokość transzy – bez szczegółowego podziału kwot dla dewelopera. W rzeczywistości wypłacimy kredyt zgodnie z dyspozycją klienta i zapisami umowy z deweloperem. Jeśli potrzebujesz na tym etapie sprawdzić szczegółowy harmonogram, jaki przyjęliśmy, skontaktuj się ze swoim Ekspertem w Zespole Wsparcia.

W przypadku budowy na gruncie własnym klienta – dzielimy kredyt na dwie transze (ewentualnie przy finansowaniu naprzemiennym 3 transze). Pierwsza jest w wysokości 40% przyjętej przez nas docelowej wartości nieruchomości, kolejna transza to pozostała kwota kredytu. Umożliwiamy podział pierwszej transzy na 2 subtransze dowolnej wysokości. Taki podział musi zgłosić klient bezpośrednio u specjalisty w oddziale, gdy uruchamiamy kredyt.

„Ewentualna **nadwyżka środków kredytowych**” – nadwyżka może wystąpić np. w sytuacji, gdy klient wniesie do dewelopera wyższy wkład własny, niż początkowo zamierzał. Zgodnie z zapisem, klient może z nadwyżki zrezygnować i wtedy kwota kredytu pomniejszy się w stosunku do przyznanej.

Klient wybiera termin, w którym mamy uruchomić kredyt. Na wypłatę pierwszej transzy mamy **10 dni kalendarzowych** – na wypadek ewentualnych sytuacji niestandardowych (dłuższe okresy świąteczne, awaria systemu). Jeśli uruchomienie jest pilne, zwykle jesteśmy w stanie uruchomić kredyt **online**, gdy klient spełni warunki. To duży atut naszego procesu.

Zastrzegamy w umowie, że przed wypłatą kolejnej transzy, możemy przeprowadzić **inspekcję**. W praktyce inspekcja nieruchomości jest rzadkim wymogiem. Mamy prawo ją zlecić, jednak staramy się uprościć proces na każdym etapie. Jeżeli nie mamy wątpliwości co do postępu prac budowlanych, wystarcza nam weryfikacja dokumentacji, którą dostarcza klient (dziennik budowy / oświadczenie + zdjęcia – dokładnie opisaliśmy to w treści umowy).

W umowie określamy **maksymalny termin** uruchomienia kredytu – zwróć uwagę, aby nie przekroczyć tego terminu, ponieważ po tej dacie nie będziemy mogli wypłacić pieniędzy. Dla kredytów ze zmiennym oprocentowaniem termin pierwszego uruchomienia jest długi (180 dni). Szczególnie uważaj w przypadku stałej stopy – taki kredyt klient musi uruchomić do 60 dni.

Zbuduj u klienta świadomość, że jeżeli nie uruchomi kredytu do wskazanej daty, umowa i wszelkie wynikające z niej zobowiązania **wygasną automatycznie**.

Oznacza to, że klient przed wskazaną datą musi spełnić wszystkie warunki, które wymieniliśmy w załączniku nr 3 – i uzyskać naszą akceptację. Klient musi również złożyć wniosek o uruchomienie środków.

Parametry cenowe kredytu

#stałe oprocentowanie #zmiennie oprocentowanie #Formularz Informacyjny #WIBOR #6 miesięcy #zabezpieczenie pomostowe #do czasu wpisu hipoteki #obowiązek ubezpieczenia nieruchomości #podwyższenie oprocentowania #moment ubezpieczenia #oddalenie w czasie #wpływ 2000zł na rachunek #ubezpieczenie rozszerzone nieruchomości

W przypadku kredytu ze **stałą stopą procentową**, wskazane w umowie oprocentowanie jest zgodne z Formularzem Informacyjnym, który wygenerowałeś klientowi i dostarczyłeś do procesu kredytowego. W dniu, w którym będziemy omawiać i podpisywać umowę, z pewnością oferta oprocentowania stałego będzie różniła się od tej, którą klientowi przyznaliśmy. Jeśli nowe oprocentowanie będzie bardziej korzystne i klient chciałby z niego skorzystać, pamiętaj, że oznacza to nowy proces kredytowy – z nową dokumentacją. Weź pod uwagę ryzyko, jakie niesie ze sobą ponowny proces. Pamiętaj, że nowy proces przeprowadzimy w oparciu o aktualne kryteria oceny wniosku.

Dla kredytów, które są oparte o **zmienną stopę procentową**, pierwsze oprocentowanie kredytu zawiera wskaźnik WIBOR 6M z ostatniego dnia miesiąca poprzedzającego miesiąc podpisania umowy kredytowej. Kolejne zmiany WIBORu następują co 6 miesięcy.

Do czasu ustanowienia hipoteki podwyższamy oprocentowanie o 0,05%. Na tle rynku jest to bardzo korzystne rozwiązanie pomostowe, bo tylko nieznacznie podwyższa koszt kredytu.

Ma to duże znaczenie w przypadku takich nieruchomości, dla których nie można jeszcze złożyć wniosku o wpis hipoteki, bo na razie nie mają one swojej odrębności. Np. budowa przez dewelopera, gdzie akt notarialny zaplanowany jest za 2 lata. W takiej sytuacji przez ponad 2 lata klient będzie ponosił dodatkowy koszt zabezpieczenia przejściowego – w naszym banku jest to koszt niewysoki – podwyższamy oprocentowanie o 0,05% w skali roku i nie jest to znacząco odczuwalne.

W umowie piszemy o tym, że mamy prawo podwyższyć oprocentowanie, jeśli nieruchomość **nie zostanie ubezpieczona w określonym terminie**. Ważne jest, aby klient wiedział, kiedy ma obowiązek ubezpieczyć nieruchomość (obowiązek dotyczy praktycznie każdej umowy, poza sytuacją, gdy zabezpieczeniem jest niezabudowana działka gruntu). Termin, w którym wymagamy ubezpieczenia wraz z cesją na bank, wyznaczamy indywidualnie – znajdziesz go w załączniku nr 3 do umowy. Termin zależy od tego, kiedy ubezpieczenie będzie możliwe. Inaczej wygląda to przy nabyciu na rynku wtórnym (nieruchomość ubezpieczona jest jeszcze przed uruchomieniem, nasz specjalista dopilnuje tego, aby warunek był spełniony), a inaczej np. przy budowie domu lub budowie przez dewelopera. Czasem moment ubezpieczenia oddalony jest nawet o 2-3 lata od uruchomienia środków.

Większość wariantów cenowych, które oferujemy, wiąże się z tym, że klient musi zapewnić comiesięczny **wpływ 2000zł** na swój rachunek. Wpływ ten nie musi pochodzić z wynagrodzenia. Może to być przelew z innego rachunku lub np. wpłata we wpłatomacie. Mogą to być wpłaty cząstkowe, ale na przestrzeni miesiąca ich suma musi wynosić co najmniej 2000 zł. Klient powinien jedynie uważać na to, by nie robić przelewu w ostatnim dniu miesiąca (możemy wtedy nie zaksięgować przelewu na czas).

W umowie znajdziesz ważne doprecyzowanie – „pierwszy wpływ musi nastąpić w miesiącu następnym po miesiącu, w którym nastąpiło podpisanie umowy kredytowej.”

Zapisy umowy, dotyczące ewentualnych podwyżek oprocentowania, wiążą się ściśle z warunkami oferty, na którą klient zdecydował się, gdy wnioskował o kredyt. Nie wprowadzamy w umowie żadnych innych wymogów niż te, o których poinformowałeś klienta, gdy składał wniosek.

Zwróć uwagę na zapisy umowy, które mówią o dostępnych obniżkach oprocentowania związanych z **ubezpieczeniem nieruchomości**. Obniżka marży jest możliwa, jeżeli klient skorzysta z ubezpieczenia tzw. rozszerzonego, a nie podstawowego. Informacje o rodzajach ubezpieczenia, które oferujemy, klient znajdzie na naszej stronie www.ing.pl

Ważne – klient, dla którego obowiązek ubezpieczenia jest oddalony w czasie (zobacz powyższe punkty), na dzień, w którym podpisujemy umowę, może skorzystać z **deklaracji ubezpieczenia rozszerzonego**. Klient nie ubezpieczy na razie nieruchomości, ale sama deklaracja zapewni mu od początku kredytu obniżkę oprocentowania, opisaną w tym punkcie.

Karencja

#rezygnacja z karencji #uruchomienie całości środków #wpływ na koszt kredytu
#raty odsetkowe #pełne raty #budowa domu #oddanie do użytkowania
#niezależnie od karencji

Karencja zwykle jest tematem, który szczególnie nurtuje klienta. Wyjaśnij klientowi ten paragraf wyczerpująco.

Zwróć uwagę na to, że bez względu na okres, na jaki ustaliliśmy karencję pozwalamy, aby klient z niej zrezygnował, gdy uruchomimy całość środków z kredytu. **Rezygnacja z karencji** jest bardzo prostą operacją – wystarczy, że klient, w momencie gdy uruchamiamy ostatnią transzę, powie o tym specjalistce w banku. Może też zgłosić rezygnację przez infolinię lub bankowość internetową. Nie wymaga to aneksu ani innych formalności. Nie wiąże się też z żadnym kosztem dla klienta.

Rezygnacja z karencji ma realny wpływ na **całkowity koszt kredytu**. Przykład – kredyt na budowę domu, uruchomienie w 2 transzach, karencja ustalona na 24 miesiące. Klient uruchamia transzę nr 1 i do momentu uruchomienia transzy nr 2, spłaca jedynie odsetki od wykorzystanej kwoty (kwota zadłużenia kapitałowego nie zmniejsza się). W momencie uruchomienia transzy nr 2 (ostatniej), klient może zrezygnować z karencji, co będzie oznaczało, że wejdzie w spłatę pełnych rat kapitałowo-odsetkowych. Będzie płacił już docelową ratę, a nie same odsetki. Całkowity koszt jego kredytu będzie więc niższy, niż gdyby korzystał nadal z przyznanej karencji i zaczął płacić pełne raty dopiero po ustalonych 24 miesiącach. Uwaga – rezygnacja z karencji nie oznacza, że klient musi wcześniej rozliczyć budowę. W tej kwestii nic się nie zmienia – data rozliczenia inwestycji pozostaje wciąż ta sama (w naszym przykładzie – 24 miesiące od pierwszego uruchomienia).

Obsługa kredytu – płatność rat, nadpłaty

#raty annuitetowe #raty malejące #wybór klienta #rata wyrównująca #dzień płatności raty #liczba rat #numer rachunku bankowego #ror do spłaty rat #nadpłata kredytu #nie pobieramy opłaty #nie limitujemy #okres kredytowania po nadpłacie #zmniejszenie rat #aneksowanie okresu umowy #wyciąg z TOIP

Kredytu możemy udzielić w ratach **annuitetowych** (równe raty kapitałowo-odsetkowe) lub w ratach **malejących**, wtedy rata kapitałowa jest zawsze w tej samej wysokości, a część odsetkowa się zmienia (wysokość pełnej raty maleje z czasem – wraz ze spłatą kapitału). Sprawdź, czy rodzaj rat jest zgodny z wnioskiem kredytowym lub z ustaleniami w trakcie procesu.

Niezależnie od tego, w jakim dniu miesiąca - w odniesieniu do dnia spłaty raty – uruchomimy kredyt, **pierwsza rata** będzie miała taką wysokość, jaką zaplanowaliśmy w harmonogramie. To **ostatnia rata** będzie miała inną wysokość (tzw. rata wyrównująca).

Dzień płatności raty, o którym pisaliśmy, może być inny od tego, który klient wskazał we wniosku. Nie jest to jednak błąd – zanim specjalista wygeneruje umowę, zapyta klienta, który dzień płatności raty wybiera i dostosujemy umowę do tego wyboru. Na wszelki wypadek poproś klienta, aby pamiętał o tej kwestii podczas spotkania w banku.

W jednym z punktów umowy podajemy liczbę rat kapitałowo-odsetkowych. Ważne – nie jest tu uwzględniony okres karencji. Przykładowo – jeśli podana liczba rat kapitałowo-odsetkowych to 120, wtedy - jeżeli klient skorzysta z karencji np. przez 6 miesięcy – będzie spłacał kredyt przez 126 miesięcy (120 miesięcy pełnych rat kapitałowo-odsetkowych oraz 6 miesięcy samych odsetek od wykorzystanego aktualnie kapitału).

W umowie podajemy **nr rachunku do obsługi kredytu**. Zwróćcie z klientem uwagę na tę kwestię. Może zdarzyć się, że kredytobiorca ma w ING więcej niż jeden ROR. Może być też tak, że każdy z kredytobiorców ma swój własny ROR. Ustalcie, który z tych rachunków ma służyć do obsługi kredytu – i wskażcie ten właściwy przed wygenerowaniem umowy. Nasz specjalista zapyta o to, ale na wszelki wypadek ważne, by klient o tym pamiętał.

Uwaga – w drafcie zawsze zakładamy, że klient nie ma u nas konta. Dlatego są postanowienia, które mówią o rachunku technicznym. Dopiero na etapie umowy klient decyduje, z jakiego rachunku będzie obsługiwać swój kredyt. Umowa będzie wskazywała konkretny ROR, gdy klient założy lub wskaże konto podczas spotkania.

Okres kredytowania nie zmienia się, gdy klient nadpłaci kredyt. Zmniejszą się wtedy raty. Gdyby klient chciał skrócić okres kredytowania, będziemy wtedy potrzebować aneksu do umowy. Aneks ten jest płatny.

Ważny wyjątek - zwróć uwagę na wyciąg z TOiP, który znajdziesz wśród załączników do decyzji w aplikacji PdP. Jest tam zapis mówiący o tym, że nie pobierzemy opłaty za aneks skracający okres kredytowania, jeśli od nadpłaty nie minęło więcej niż 3 miesiące i nowa rata nie będzie przekraczała najwyższej raty z harmonogramu spłat. Jest to istotny atut naszej oferty.

Zabezpieczenia kredytu

#ustanowienie hipoteki #150% kwoty kredytu #górny limit #ubezpieczenie nieruchomości #cesja na bank #za pośrednictwem banku #dowolny ubezpieczyciel #zmiana przedmiotu zabezpieczenia #przeniesienie hipoteki na inną nieruchomość

Podstawowym zabezpieczeniem kredytu jest ustanowienie hipoteki **do 150%** kwoty kredytu. Klient czasem pyta, skąd taka kwota hipoteki, skoro kwota kredytu jest niższa. Jest to standardowa procedura – wynika z tego, że potrzebujemy zabezpieczyć się do takiej kwoty, jaka w ekstremalnych przypadkach mogłaby powstać przez zaległości w spłacie, naliczane dodatkowe odsetki, koszty postępowania sądowego itd. W ten sposób jedynie ustanawiamy **górny limit** – realnie bank nigdy nie może sięgnąć ponad kwotę, którą klient rzeczywiście jest bankowi dłużny.

Ważne – prawo bankowe pozwala bankom na ustanowienie hipoteki do 200% kwoty kredytu. Większość banków stosuje ten właśnie maksymalny pułap. Nasz bank nie wykorzystuje dopuszczalnego maksimum, zatrzymujemy się na limicie 150%.

Kolejnym zabezpieczeniem kredytu jest **ubezpieczenie nieruchomości** z cesją na bank (nie dotyczy niezabudowanych działek gruntu). O ubezpieczeniu już była mowa w jednym z wcześniejszych punktów. Dodajmy tu, że klient może ubezpieczyć nieruchomość zarówno za pośrednictwem banku, jak i we własnym zakresie, w TU, które zaakceptujemy.

Ubezpieczenie za pośrednictwem banku jest wygodne dla klienta (pobieramy składki z rachunku, automatycznie robimy cesję na bank) – atrakcyjny jest też sam koszt takiego ubezpieczenia. Szczegóły na www.ing.pl

Wybierzcie optymalne dla klienta rozwiązanie. Nasz specjalista w trakcie spotkania poruszy kwestię ubezpieczeń z pośrednictwa banku – to standardowa procedura.

W trakcie obowiązywania umowy, klient może zmienić przedmiot zabezpieczenia. Pisząc o zmianie zabezpieczenia mamy na myśli przede wszystkim **przeniesienie hipoteki na inną nieruchomość**. To jest możliwe, jednak wymaga aneksu. Oczywiście nieruchomość, na którą mielibyśmy przenieść hipotekę, musi spełniać nasze wszystkie kryteria i przejść całościową weryfikację.

Obowiązki klienta

#zobowiązania klienta #DTI #bezpieczeństwo płynności #spadek wartości nieruchomości #aktualna wartość #zmiany kosztorysu #termin zakończenia inwestycji

W umowie może pojawić się zapis, że klient jest świadomy, że **wskaźnik jego miesięcznych obciążeń do dochodu** wykazanego do obliczenia zdolności kredytowej przekracza 40%.

Ten zapis umowy pojawia się w sytuacji, gdy w procesie kredytowym obliczyliśmy, że DTI przekroczyło 40% (uwzględniamy w tym ratę naszego kredytu). Jest to sytuacja, którą akceptujemy, jednak zwracamy na nią uwagę klientowi. Robimy tak, ponieważ finansowanie jest długoterminowe. Gdy klient zwiększy wydatki miesięczne, może mieć problem z zachowaniem płynności w ich regulowaniu.

Zaznaczamy w umowie, że „klient zobowiązuje się do nie zaciągania, podczas obowiązywania umowy pożyczek lub kredytów lub innych umów o charakterze kredytowym, wskutek których stosunek wysokości wszystkich wymagalnych miesięcznie zobowiązań o charakterze kredytowym do wysokości ostatnio podanego bankowi, przez kredytobiorcę, dochodu netto, przekroczy **65%**”.

Ten zapis często powoduje u klienta wątpliwości. Uznajemy **65% DTI** jako górną bezpieczną granicę zdolności klienta. Chcemy zapewnić bezpieczeństwo spłaty kredytu, dlatego zakładamy, że klient nie przekroczy zobowiązaniami kredytowymi 65% swojego dochodu. W trakcie procesu poziom ten nie został przekroczony – jednak w trakcie kolejnych lat spłaty sytuacja klienta z pewnością będzie się zmieniała. Jakakolwiek by ona nie była, potrzebujemy by klient znał tę granicę i miał świadomość nieprzekraczania jej, dla **bezpieczeństwa swojej płynności**.

Zaznaczamy w umowie, że może wystąpić sytuacja „istotnego **spadku wartości nieruchomości** stanowiącej przedmiot hipotecznego zabezpieczenia, o co najmniej 20 % w stosunku do wartości nieruchomości przyjętej na dzień ustanowienia zabezpieczenia, z zastrzeżeniem, iż spadek wartości nieruchomości uważa się za istotny, o ile aktualne saldo zadłużenia Kredytobiorcy (razem z prowizjami i odsetkami) przekroczy 80% obniżonej wartości nieruchomości.

W takiej sytuacji może pojawić się „konieczność ustanowienia na rzecz Banku dodatkowego zabezpieczenia spłaty kredytu, w formie hipoteki na innej nieruchomości niż stanowiąca przedmiot zabezpieczenia.”

Wiemy, że ten punkt jest często poruszany przez klientów. Musimy go zawrzeć w umowie, dbając o nasze bezpieczeństwo. Skracając ten zapis do prostego wytłumaczenia – zawsze dążymy do sytuacji, by **bufor między aktualną wartością nieruchomości i aktualnym zadłużeniem** wynosił minimum 20%.

Nawet jeśli wystąpiłby scenariusz opisany w tym punkcie umowy – alternatywnym rozwiązaniem może być np. nadpłata kredytu do 80% zmniejszonej wartości nieruchomości.

Zobowiązujemy klienta do „niedokonywania zmian w Kosztorysie robót budowlanych i do wykonania robót budowlanych i zakończenia ich w terminie określonym w niniejszej umowie.”

Poinformuj klienta, że gdyby zakończenie jego inwestycji opóźniło się, najlepiej będzie, jeśli złoży wniosek o aneks **przedłużający termin** zakończenia inwestycji. Jest to aneks płatny, ale powoduje, że inwestycja może być zakończona później i nie będzie to sprzeczne z umową.

Administrowanie kredytem

#przeniesienie wierzytelności #przepisy prawa #bezpieczeństwo umowy #zgoda na przetwarzanie danych #BIK #wpływ na budowanie historii kredytowej #zaświadczenie o zwolnieniu hipoteki #wniosek do sądu #wykreślenie hipoteki #dział IV KW

Informujemy w umowie, że bank może **przenieść swoje wierzytelności**, które wynikają z umowy, na wybraną osobę trzecią. Zapis ten czasem powoduje u klientów wątpliwości. Prawo banku do tego zapisu wynika z przepisów Kodeksu cywilnego.

Zaznaczamy w tym punkcie, że ewentualne przeniesienie wierzytelności na inny podmiot, musi być zgodne z przepisami prawa. Zawartość umowy w sensie ustaleń w niej zawartych nie może się w takim przypadku zmienić. Klient nie ma się czego obawiać - na rynku odbywają się fuzje bankowe i przejęcia, jednak zmiana wierzyciela w żaden sposób nie wpływa na prawa i obowiązki klienta.

Kredytobiorca może wyrazić zgodę lub nie wyrazić zgody na przetwarzanie przez bank oraz BIK S.A. informacji, które go dotyczą i są tajemnicą bankową. Przetwarzanie to dotyczy sytuacji po wygaśnięciu umowy. Przetworzone informacje będą wykorzystywane po to, aby ocenić zdolność kredytową klienta i analizować ryzyko kredytowe. Dane te będą przetwarzane przez okres nie dłuższy niż **5 lat od dnia wygaśnięcia**.

Treść tego zapisu (zgoda lub jej brak) jest wynikiem **wyboru klienta**, gdy składa wniosek kredytowy. Jeżeli klient we wniosku zaznaczył brak zgody, odzwierciedlimy to w zapisie umowy w tym miejscu.

Jeżeli klient wyraził zgodę, to zapis będzie brzmiał tak, jak powyżej. Zgoda pozwala klientowi budować historię kredytową, która z roku na rok ma coraz większe znaczenie.

Gdy klient całkowicie spłaci kredyt i nie będzie miał już żadnych zobowiązań wobec banku, wystawimy dokumenty, które zwalniają zabezpieczenie. Przede wszystkim chodzi tutaj o zaświadczenie o zwolnieniu hipoteki. Dzisiaj ta perspektywa jest dla klienta odległa. Powiedz jednak klientowi o tym, że wniosek o wykreślenie hipoteki to ruch po jego stronie. Jeśli klient nie złoży dokumentów w sądzie, hipoteka będzie już bezprzedmiotowa, ale fizycznie będzie nadal widniała w księdze wieczystej.

Koszty kredytu

#całkowity koszt #odsetki #podwyższona marża #koszt ubezpieczenia
#ubezpieczenie na życie #3 lata

Odsetki od kredytu

Może zdarzyć się tak, że Twoja symulacja kosztu dla klienta wskazywała niższe odsetki niż te, które są w umowie. Dzieje się tak dlatego, że w umowie założyliśmy pełny okres karencji (o ile karencja w umowie występuje) oraz jednorazową wypłatę kredytu. W rzeczywistości koszt odsetkowy może być dla klienta znacząco niższy. Po pierwsze, w okresie karencji nie wykorzystana jeszcze pełnej kwoty kredytu (więc odsetki będą niższe, niż gdyby były pobierane od całości środków). Po drugie, klient może zrezygnować z karencji i spłacać pełne raty kapitałowo-odsetkowe po uruchomieniu całości kredytu.

Koszt zabezpieczenia tymczasowego w okresie do ustanowienia zabezpieczenia w postaci podwyższonej marży kredytu.

Do obliczenia tego kosztu przyjęliśmy okres x miesięcy do czasu wpisu hipoteki (na x składa się karencja + dodatkowych 6 miesięcy na działanie sądu). W praktyce może to być krótszy czas, więc opłata może być niższa.

Koszt ubezpieczenia nieruchomości (w całym okresie kredytowania).

Przyjmujemy składkę ubezpieczenia nieruchomości za pośrednictwem banku, w wariantcie podstawowym. W rzeczywistości koszt ten może okazać się inny. Klient może zdecydować się na inny rodzaj lub wariant ubezpieczenia.

Koszt składki ubezpieczeniowej z tytułu umowy **ubezpieczenia spłaty kredytu** - w okresie 3 lat od daty zawarcia umowy (dotyczy sytuacji, gdy ubezpieczenie było wymagane). Zakładamy tutaj jednorazową wypłatę kredytu. W przypadku, gdy kredyt wypłacamy w transzach, koszt ubezpieczenia na życie będzie znacząco niższy, ponieważ składka miesięczna obliczana jest w stosunku do aktualnie uruchomionego salda kredytu.

Postanowienia końcowe

#prawo odstąpienia #14 dni #bez podania przyczyny #wniosek o uruchomienie kredytu #reprezentacja jednoosobowa #uproszczenie dla klienta

Zwróć uwagę klienta na to, że ma **prawo odstąpienia od umowy** w ciągu 14 dni od daty jej podpisania – nie musi wtedy podawać przyczyny. Taka informacja może okazać się dla klienta bardzo istotna. Ważne jest to, że kredytobiorcy mogą odstąpić od umowy tylko wspólnie. Odstąpienie nie będzie skuteczne, jeśli oświadczenie podpisze np. jedna osoba, a w umowie występuje więcej kredytobiorców.

Wszystkie osoby, które podpisują umowę, upoważniają siebie nawzajem do jednoosobowego podpisania "**Wniosku o uruchomienie kredytu**" – w imieniu własnym i pozostałych kredytobiorców, aby uruchomić kredyt.

Ten końcowy zapis jest bardzo często stosowany. Jest to dodatkowe pełnomocnictwo (pod podpisami dotyczącymi treści samej umowy). Klienci, składając w tym miejscu podpis, zgadzają się, aby uruchomić kredyt mógł tylko **jeden z kredytobiorców** – nie jest wtedy konieczna obecność wszystkich. Może to okazać się dużym uproszczeniem dla Twoich klientów – poinformuj ich o tej możliwości.
