

ODWIEDŹ NAS W INTERNECIE:  
[www.poradniksukces.com](http://www.poradniksukces.com)



# **Jak kupić dom mądrze i nie przepłacić**

*Tajniki banków, pośredników,  
prawników i właścicieli domów*

Elżbieta Baumgartner

## **Zagadnienia:**

Na jaki dom cię stać • Ile możesz pożyczyć • Twoja punktacja kredytowa  
• Ile musisz wyłożyć • Jak kupić dom bez pieniędzy • Jaki dom kupić • Domy  
z fabryki • A może się budować? • Czy potrzebujesz agenta • Ile dom jest warty  
• Jak się targować • Kontrakt • Rodzaje pożyczek hipotecznych • Gdzie się udać  
po kredyt • Czego banki wolą nie wyjawiać • Ile kosztuje closing • Co się dzieje  
w czasie closingu • Rządowe programy pomocy • Domy za \$1 • Pożyczki FHA

# **Jak kupić dom mądrze i nie przeplącić**

*Tajniki banków, pośredników, prawników  
i właścicieli domów*

**Elżbieta Baumgartner**

*Polpress Services  
255 Park Lane  
Douglaston, NY 11363  
[www.poradniksukces.com](http://www.poradniksukces.com)*

Okladka: SKOK Communications, LLC, tel. 1-718/224- 2948

Wydawca: Polpress Services, 255 Park Lane, Douglaston, NY 11363,  
tel. 1-718/ 224-3492

Redakcja tekstu: Danuta Marciszek

International Standard Book Number ISBN 0-9633932-9-4

Copyright 2005-2006 by Polpress Services

Kopiowanie całości lub fragmentów tej książki bez pozwolenia jej wydawcy stanowi naruszenie praw autorskich.

Treść niniejszej książki ma charakter ogólnej informacji i nie powinna być traktowana jako porada prawna. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji czytelnik powinien rozważyć swoją własną sytuację i ewentualnie zasięgnąć opinii prawnika.

Twórcy książki dołożyli wszelkich starań, by przedstawić aktualne i prawdziwe informacje. Czytelnik powinien być świadomy, że przepisy, adresy i numery telefonów ulegają zmianie.

Specjalne podziękowania należą się osobom, które przyczyniły się do powstania tej książki. Są to: mec. Ewa Bogdan, Marzena Moryc, Magdalena Owsiany i Jarosław Armatys.

## Spis treści

<b>1. Wstęp</b>	<b>4</b>
<b>2. Co trzeba wiedzieć</b>	<b>7</b>
2. 1. Kupić czy wynajmować	7
2. 2. Przykładowe obliczenia	10
2. 3. Czy warto pożyczać	13
2. 4. Dom ulgą podatkową	15
<b>3. Twoja historia kredytowa</b>	<b>20</b>
3. 1. Twoja kartoteka	20
3. 2. Punktacja kredytowa – sekret biur kredytowych	21
3. 3. Jak sprawdzić swój raport kredytowy	25
3. 4. Gdy masz marny kredyt	26
3. 5. Czego biura kredytowe wolą nie wyjawiać	28
3. 6. Czego banki spodziewają się po dobrym kliencie	29
<b>4. Na jaki dom cię stać</b>	<b>30</b>
4. 1. Twoje dochody	30
4. 2. Ile możesz pożyczyć	32
4. 3. Wstępna kwalifikacja ( <i>prequalification</i> )	36
4. 4. Wstępne zatwierdzenie pożyczki ( <i>preapproval</i> )	37
<b>5. Ile pieniędzy musisz wyłożyć</b>	<b>38</b>
5. 1. Wysokość wkładu własnego	38
5. 2. Koszt kredytu	40
5. 3. Koszty przeniesienia prawa własności domu	43
5. 4. Koszt usług zamówionych przez ciebie	45
5. 5. Ile w sumie trzeba mieć pieniędzy	47
5. 6. Udokumentowanie stanu majątkowego	48
<b>6. Jaką nieruchomość kupić</b>	<b>51</b>
6. 1. Wybór okolicy	51
6. 2. Sprezycuj swoje potrzeby odnośnie domu	52
6. 3. Mieszkanie własnościowe kondominium	53
6. 4. Mieszkanie własnościowe <i>cooperative</i>	59
6. 5. Udziały czasowe – iluzja własności	62
6. 6. Istniejący dom jednorodzinny	67
6. 7. Dom z fabryki	69
6. 8. Budowa własnego domu	71
6. 9. Kupno nowego domu	73
6. 10. Dom do remontu	76
6. 11. Dom wielorodzinny	78
6. 12. Homeowners' Association – strażnik czy tyran	79
<b>7. Pomoc agenta handlu nieruchomościami</b>	<b>84</b>
7. 1. Rola agenta	84
7. 2. Jak współpracować z agentem	91

7. 3. Dyskontowi brokerzy	93
7. 4. Czego agent woli nie wyjawić	94
7. 5. Czy spróbować samodzielnie	96
7. 6. Jak szukać domu samodzielnie	98
<b>8. Procedura kupna domu</b>	<b>101</b>
8. 1. Jak oszacować wartość domu	101
8. 2. Informacja o wadach budynku	103
8. 3. Sprawdź stan techniczny domu	106
8. 4. Co nabywasz z domem, a czego nie	109
8. 5. Czego właściciel woli nie wyjawiać	111
8. 6. Jak się targować	113
8. 7. Wstępna umowa i zadatek	115
<b>9. Kontrakt sprzedaży</b>	<b>117</b>
9. 1. Czemu służy kontrakt	117
9. 2. Jak wygląda kontrakt	118
9. 3. Kiedy umowa jest prawomocna	121
<b>10. Pożyczka hipoteczna</b>	<b>123</b>
10. 1. Słownictwo pożyczek hipotecznych	123
10. 2. Rodzaje pożyczek hipotecznych	125
10. 3. Pożyczki o stałej stopie procentowej	129
10. 4. Pożyczka o zmiennej stopie procentowej	131
10. 5. Pożyczki balonowe	138
10. 6. <i>Interest-only mortgage</i>	139
10. 7. Jaką pożyczkę wybrać	141
10. 8. Czego banki wolą nie wyjawić	144
10. 9. Gdzie dowiedzieć się więcej	145
<b>11. Jak ubiegać się o pożyczkę</b>	<b>146</b>
11. 1. Kto udziela pożyczek	146
11. 2. Jak szukać najlepszej pożyczki	150
11. 3. A może <i>mortgage broker</i> ?	153
11. 4. Procedura pożyczkowa	157
11. 5. Potrzebne dokumenty	159
11. 6. <i>Mortgage lock-in</i>	160
11. 7. Jak ułatwić uzyskanie kredytu	162
11. 8. Czytaj umowę pożyczkową	164
11. 9. Czego banki wolą nie wyjawić	166
11. 10. Gdzie dowiedzieć się więcej	168
<b>12. Closing</b>	<b>169</b>
12. 1. Co to jest closing	169
12. 2. Ile kosztuje closing	170
12. 3. Przed closingiem	172
12. 4. Dzień closingu	174
12. 5. Jakie koszty closingu są odpisem podatkowym	178
<b>13. Rządowe programy pomocy</b>	<b>182</b>

13. 1. Dlaczego rząd pomaga	182
13. 2. Programy Fannie Mae i Freddie Mac	183
13. 3. Pożyczki Federal Housing Administration	185
13. 4. Pożyczki Veteran Administration	187
13. 5. Domy za symboliczną kwotę	188
13. 6. Lokalne programy mieszkaniowe	191
<b>14. Słowniczek terminów</b>	<b>192</b>
<b>15. Załącznik. Książki Poradnika Sukces</b>	<b>199</b>

**1.****Wstęp**

Dom jest najpoważniejszym zakupem w życiu każdego z nas. Zważywszy, że procedura wyboru domu, zaciągnięcia pożyczki i zamknięcia transakcji kupna-sprzedaży jest skomplikowana nawet dla Amerykanów, imigranci muszą się do niej dobrze przygotować. Nieznajomość amerykańskich realiów, i często języka, powodują, że niniejsza książka – jedyny polskojęzyczny poradnik dla przyszłego właściciela domu – jest nieodzowna dla każdego.

Do żadnego zadania nie wolno podchodzić nieprzygotowanym, szczególnie do tak poważnego i kosztownego, jak kupno domu.

Już na wstępie tej książki chcę rozwiać mit, w który chciałoby wierzyć wielu czytelników, ten mianowicie, że od znania na rzeczy są specjaliści: adwokaci, bankierzy, agenci nieruchomościowy, brokerzy pożyczkowi. Płacimy im, więc zadbają oni o nasze interesy. Nie koniecznie. Interesy wielu profesjonalistów są sprzeczne z twoimi. Ty chcesz kupić dom niedrogi i bez usterek, a broker nieruchomościowy woli przemilczeć znane mu wady. Ufasz rekomendowanemu przez brokera prawnikowi, a on spisuje kontrakt bardziej korzystny dla sprzedającego. Ty chcesz najtańszej pożyczki hipotecznej, a bank obciąża cię różnymi utajonymi opłatami. Właściciel domu wydawał się rozsądnym facetem, a tymczasem wykręcił się z kontraktu i nie chce oddać zadatku.

Jak widzisz, warto liczyć na siebie samego, by monitorować każdy aspekt kupna domu i nie dać się nabić w butelkę. Ta książka ci pomoże.

Czytając poszczególne rozdziały dowiesz się, Czytelniku, że proces kupowania domu składa się z kilku ważnych etapów.

**Decyzja o kupnie domu.** Najpierw należy skonfrontować marzenia z rzeczywistością, żeby policzyć, czy stać cię na dom. Czy czas jest odpowiedni na zaciągnięcie pożyczki hipotecznej? Czy oprocentowania nie są za wysokie? Może wkrótce spadną? Czy masz dobrą historię kredytową? Nie zaszkodzi sprawdzić ją samemu, zanim przyjrzy się jej bank i zobaczy jakieś omyłki, które cię zdyskwalifikują. Zastanów się, czy potrzebujesz pomocy brokera nieruchomościowego, czy dasz sobie radę sam.

**Poszukiwanie domu.** Daj sobie co najmniej pół roku na wybranie okolicy, do której chciałbyś się przenieść, a później domu w tym rejonie. Poznaj tam sklepy, szkoły, kościół. Przekonaj się, czy rozwija się ona, czy stopniowo podupada. Jacy ludzie się tam wprowadzają, jacy wynoszą? Ile kosztują tam domy i ile wynoszą czynsze mieszkań. Obejrzyj kilkanaście, nawet kilkadziesiąt domów. Po pewnym czasie będziesz miał wyczucie, co jest dobrą okazją, a co nie.

**Poszukiwanie najlepszej pożyczki hipotecznej** należy prowadzić równoległe z poszukiwaniem domu. Istnieje wiele rodzajów kredytów, które są omówione w tej książce szczegółowo. Dowiesz się, jaki rodzaj jest najstosowniejszy dla ciebie i który bank daje najlepsze warunki. Gdy znajdziesz już dobrą pożyczkę, uzyskasz z banku *preapproval*, czyli wstępne zatwierdzenie pożyczki, a każdy sprzedający będzie traktował cię poważnie.

**Wybór domu i negocjacja ceny.** Gdy już wybierzesz dom, poznasz jego prawdziwą wartość, żeby nie przepłacić. Targuj się z właścicielem. Można wiele zyskać negocjując pozostawienie w budynku wyposażenia, czasem przejęcie przez właściciela części kosztów *closingu*. Może nawet uda się go namówić na udzielenie ci pożyczki (*owner financing*). Twoja wiedza ma teraz zaprocentować.

**Wynajęcie prawnika.** Jego wybór powinien być przemyślany, bo potrzebujecie mądrego profesjonalisty broniącego twoich praw, który specjalizuje się w obsłudze transakcji nieruchomościowych.

**Spisanie kontraktu.** Wszystkie ustalenia muszą być spisane w kontrakcie – najważniejszym dokumentem w procedurze kupna/sprzedaży. Zamieść w nim klauzule, które uchronią cię przed kłopotami. Ta książka i doświadczony prawnik w tym pomogą.

**Bank daje promesę kredytu hipotecznego.** Z kontraktem klient udaje się do wybranego banku po pożyczkę. Bank przyjrzy się jego za-

robkom, historii kredytowej i posesji, którą kupuje i wyda tzw. *mortgage commitment*, czyli promesę kredytu. Twój prawnik weryfikuje tytuł własności nieruchomości przez zamówienie *title search* i *title insurance*. Dużo jest do zrobienia przed closingiem. Można wpłynąć na obniżenie wielu kosztów – warto przeczytać jak.

**Closing** – czyli procedura zamknięcia transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości. Nadchodzi wielki dzień, na który długo czekałeś. Przyjdiesz na tę imprezę przygotowany. W przeddzień odwiedź budynek i sprawdź, czy właściciel dotrzymał wszystkich obietnic. Jeżeli wyjdiesz z *closingu* z kluczami do własnego domu i uśmiechem na twarzy, to będzie największym uznaniem dla autorki.

O tym właśnie jest niniejsza książka.

*Elżbieta Baumgartner*