**Kto płaci pośrednikowi kredytowemu?**

* **Zgodnie z nową ustawą, pośrednicy kredytowi zobowiązani są ujawniać wysokość wynagrodzenia, jakie otrzymują od banku.**
* **Niektórzy klienci, szukając oszczędności, zrezygnują z usług pośrednictwa i będą sprawdzali oferty na własną rękę.**
* **Tymczasem, cena kredytów hipotecznych u pośrednika i w banku jest jednakowa.**

Obowiązująca od 22 lipca b.r. ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami wprowadziła obowiązek ujawniana prowizji, jakie pośrednik otrzymuje od banków za poszczególne produkty oferowane klientom. Zapis ten budzi wiele obaw po stronie pośredników. Pokazanie klientom wynagrodzenia może skutkować pomijaniem ich przy składaniu wniosków. Licząc na niższą cenę bezpośrednio w banku, klienci będą rezygnowali z pośrednictwa eksperta kredytowego. Ale czy słusznie?

**To bank pokrywa koszty pracy pośrednika**

Oferty kredytów hipotecznych u pośredników są tożsame z tymi przedstawianymi bezpośrednio w banku. Dzieje się tak, ponieważ bank wynagradza pośrednikowi pracę, jaką musiałby wykonać pracownik banku w oddziale. Wiele banków przez lata funkcjonowania pośredników straciła lub zlikwidowała sieci kosztownych specjalistów kredytu hipotecznego. Utrzymywanie pracownika było zdecydowanie droższe niż współpraca z pośrednikiem, któremu bank płaci dopiero za zrealizowaną transakcję.

W razie niedoprowadzenia do podpisania umowy, pośrednik nie otrzymuje bowiem żadnej zapłaty za dotychczasowe usługi. Wszelkie czynności przygotowawcze oraz konsultacje są bezpłatne.

- *Obawiamy się, że informacja o wysokości naszych zarobków może przestraszyć klienta. Nie wszyscy bowiem wiedzą, że cena kredytu przedstawiona bezpośrednio przez bank, nie jest pomniejszona o wynagrodzenie pośrednika. Klient nie zaoszczędzi, jeśli pójdzie bezpośrednio do oddziału banku. Otrzyma kredyt w takiej samej cenie, jaką zaproponowałby mu pośrednik* – tłumaczy Katarzyna Dmowska z ANG Spółdzielni.

**Jak wycenić usługę pośrednictwa?**

Wycena pracy pośrednika jest trudna, zważywszy na fakt, że otrzymuje on swoje wynagrodzenie tylko wtedy, gdy doprowadzi do uruchomienia kredytu dla klienta. Natomiast cały proces kredytowy, od momentu, w którym klient zaczyna interesować się kupnem nieruchomości do podpisania umowy kredytowej może trwać nawet kilka miesięcy.

- *Obecnie pośrednik kredytowy otrzymuje średnio 2% prowizji od uruchomionego kredytu. Niektórym może się wydawać, że to za dużo. Pamiętajmy jednak, że otrzymuje on wynagrodzenie tylko w sytuacji podpisania umowy. Jeżeli klient się rozmyśli lub otrzyma decyzję negatywną z banku, wówczas pośrednik za całą dotychczas wykonaną pracę i poniesione koszty nie uzyska żadnego wynagrodzenia. Takie sytuacje się zdarzają. Oprócz kosztów związanych bezpośrednio z obsługą klienta, w tym wynagrodzeniami ekspertów, z prowizji od uruchomionych kredytów pokrywane są koszty funkcjonowania całej firmy* – dodaje Katarzyna Dmowska.

Klienci przychodzą do pośrednika już w momencie, gdy zaczynają myśleć nad zakupem nieruchomości przy wsparciu kredytem. Wówczas proszą o przeliczenie zdolności kredytowej, aby dowiedzieć się, na jaką nieruchomość mogą sobie pozwolić oraz o określenie kosztów, z jakimi zaciągnięcie tego kredytu będzie się wiązać. Następnie przystępują do poszukiwania odpowiedniej nieruchomości - czasami kontakt na tym etapie z pośrednikiem się kończy*.*

- *Zanim klienci dokonają ostatecznego wyboru nieruchomości, często wracają do pośrednika kilkukrotnie, w celu zweryfikowania pierwotnie uzyskanych informacji. Po podjęciu decyzji, klienci wraz z pośrednikiem dokonują wyboru oferty kredytu na podstawie aktualnych kalkulacji. Wybór najkorzystniejszej oferty, to nie zawsze wybór najtańszej oferty* – mówi Katarzyna Dmowska.

Pośrednik musi przeanalizować również wysokość oraz źródła uzyskiwanych dochodów, a także status nieruchomości, która ma stanowić zabezpieczenie kredytu. Często dużym znaczeniem jest też proces kredytowy panujący w danym momencie w banku. Zdarza się bowiem, że czynnikiem decydującym jest czas do sfinalizowania transakcji. Jeżeli klienci nie zdążą z kredytem, mogą stracić nie tylko możliwość kupna danego mieszkania, ale i wpłaconą zaliczkę. Następnie przychodzi czas na przygotowanie wniosków oraz przeprowadzenie procesu kredytowego. Pośrednik pomaga klientom skompletować dokumentację oraz wypełnić wnioski kredytowe. Najczęściej składa wnioski do trzech banków dla wzmocnienia szansy uzyskania najkorzystniejszego rozwiązania dla klienta. Następnie dostarcza skompletowane wnioski do banku i koordynuje cały proces, który trwa często kilka tygodni. W tym czasie pośrednik pozostaje w kontakcie z bankiem oraz klientem, do momentu uzyskania decyzji, podpisania umowy i uruchomienia kredytu, o ile taki moment nastąpi.