

RAPORT Z RYNKU
KREDYTÓW HIPOTECZNYCH I NIERUCHOMOŚCI

STYCZEŃ 2021

KREDYTY HIPOTECZNE

Ronald Szczepankiewicz & Magdalena Łyczko - Hałaszczyk



Jak kupić mieszkanie na kredyt i zaoszczędzić kilkadziesiąt tysięcy złotych.

Twoje cele

YouTube

Ronald Szczepankiewicz

SUBSCRIBE

1. WPROWADZENIE – STYCZEŃ 2021



Witam Cię serdecznie!

Rok 2021 rozpoczęty! Życzę Ci w nim realizacji wyznaczonych celów oraz satysfakcji z ich wykonywania, zawsze warto widzieć, doceniać i świętować swoje własne osiągnięcia. Głęboko wierzę, że obecny rok będzie spokojniejszy i mniej „dynamiczny" niż poprzedni. Dla mnie rok 2020 był najlepszym rokiem w moim życiu – jestem żonaty! :-)

W drugiej połowie grudnia na kanale youtube Wojtka Woźniczki ukazał się kolejny wspólny materiał – **kliknij w LINK.** Tym razem rozmawialiśmy o wpływie pandemii na rynek kredytów hipotecznych i trendy, które się na nim rysują. Gorąco polecam! Wojtek jest również Partnerem niniejszego wydania raportu, **jego artykuł o negocjowaniu na rynku nieruchomości znajdziesz na stronie 7. To potężna dawka wiedzy, dzięki której możesz zaoszczędzić krocie**. Jeżeli nie czytałeś jeszcze książek autorstwa Wojtka, na końcu artykułu znajdziesz rabat dla czytelników raportu!

Nasz kanał na youtube Ronald Szczepankiewicz ciągle się rozwija, a ilość subskrybentów regularnie rośnie. **Ostatnio ruszyliśmy z nowym ciekawym cyklem, będącym przeglądem aktualnych wydarzeń z rynku kredytów hipotecznych i nieruchomości.** Mam wrażenie, że na polskim youtube brakowało miejsca, które byłoby encyklopedią wiedzy o kredytach, dlatego tym bardziej dziękuję za słowa docenienia, które otrzymuję, w planach na ten rok szykujemy wiele ciekawych i merytorycznych materiałów, dowiecie się o nich już niedługo, tymczasem zachęcam do zasubskrybowania kanału (LINK), już niedługo kolejne konkursy i nagrody!

Współpracując z inwestorami w nieruchomości widzimy, że część z Was zastanawia się nad formą inwestowania w nieruchomości. Niektórzy decydują się działać samodzielnie, inni nie chcą w ogóle zajmować się swoją inwestycją na żadnym etapie. Z tego powodu w grudniowym raporcie RM Kredyty Hipoteczne, **Rupert Aleksiejuk, inwestor z Warszawy znany Ci już z poprzednich raportów,** podejmuje właśnie to zagadnienie. Z artykułu Ruperta dowiesz się z czym wiąże się inwestowanie aktywne oraz pasywne, **i jeżeli myślisz o pierwszych inwestycjach – pomoże Ci znaleźć odpowiedni dla Ciebie kierunek, wystarczy, że się do niego odezwiesz**. Więcej dowiesz się na stronie nr. 12.

PS W ostatnim czasie otrzymaliśmy kilka propozycji dotyczących napisania artykułu do naszego raportu. Jeżeli jesteś zainteresowany merytoryczną współpracą – zapraszamy do kontaktu!

Ronald Szczepankiewicz

Zapraszam do lektury!

W TYM RAPORCIE ZNAJDZIESZ:

1. WPROWADZENIE – STYCZEŃ 2021 ……3
2. KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD ……5
3. WOJCIECH WOŹNICZKA - NEGOCJACJE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI. JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO ROZMOWY, ABY ODNIEŚĆ SUKCES NEGOCJACYJNY? ……7
4. RUPERT ALEKSIEJUK - GDZIE W OBECNYCH CZASACH ZAROBISZ WIĘCEJ I CO JEST DLA CIEBIE NAJLEPSZE? INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI PASYWNE CZY AKTYWNE; PORADNIK POCZĄTKUJĄCEGO INWESTORA……12
5 PRZEGLĄD OFERT BANKOWYCH……16
6. OPROCENTOWANIE STAŁE - AKTUALNE OFERTY ……33
7. KUPUJESZ MIESZKANIE NA KREDYT? KONIECZNIE SPRAWDŹ NASZ KURS ONLINE I NIE TRAĆ PIENIĘDZY! ……38
8. INWESTUJESZ NA KREDYT? NA TO ZWRÓĆ SZCZEGÓLNĄ UWAGĘ! ……39
9. PODSUMOWANIE ……40
10. WSPÓŁPRACA ……41
11. GŁÓWNI PARTNERZY ……42

2. KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD

- **Raty kredytowe znowu w dół?!** W pierwszym kwartale 2021 r. **możliwe jest dalsze obniżenie stóp procentowych** - twierdzi prezes NBP Adam Glapiński.[1] Plotki głoszą, że stopy spadną do zera, a tym samym dla przykładowego kredytu na 300 000 zł/30 lat raty **spadną o około 45 zł!** Przypominamy, że z naszego doświadczenia RM Kredyty Hipoteczne wynika, że **tam gdzie niskie stopy procentowe, tam marże dla nowych kredytów idą w górę,** jeśli więc myślisz o zakupie nieruchomości, dzisiejsze oprocentowanie kredytu jest niższe niż zapewne będzie w późniejszym okresie. **Ten trend został wytłumaczony przez Ronalda Szczepankiewicza w jednym z filmów** na naszym kanale youtube Ronald Szczepankiewicz – TU ZNAJDZIESZ LINK od konkretnej minuty filmu.

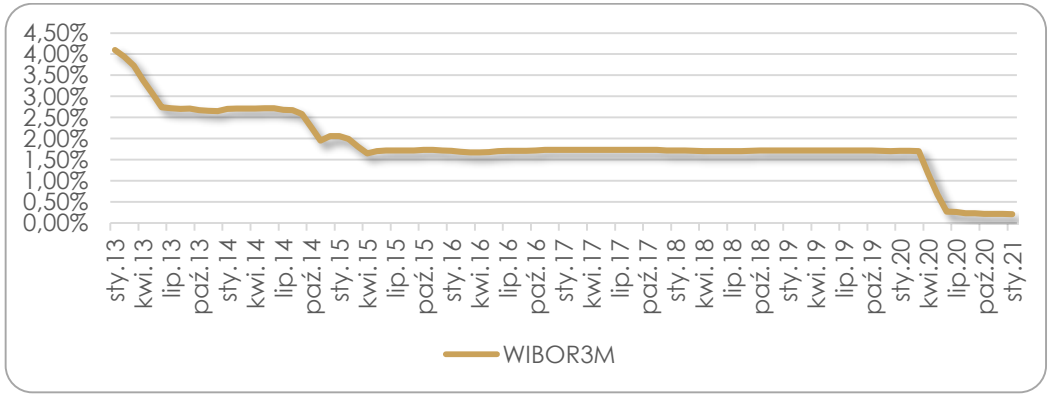
- Czy pandemia pokrzyżowała szyki deweloperom, jak mogłoby się wydawać? Dane na to nie wskazują! Deweloperzy w Polsce ciągle mają się dobrze i nie grozi nam zastój w budownictwie mieszkaniowym – co jest **dobrą wiadomością dla szukających mieszkań do zakupu,** będzie z czego wybierać![2] **Mieszkań nie zabraknie!** Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto wzrosła o 4,8 proc. Jak podaje Główny Urząd Statystyczny liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto w listopadzie 2020 roku wzrosła o 4,8% rok do roku i wyniosła 19 785, zaś w ujęciu miesięcznym wzrosła o 0,9%. W okresie styczeń-listopad 2020 r. rozpoczęto budowę 206,7 tys. mieszkań, tj. o 6,6% mniej niż w analogicznym okresie roku 2019. Deweloperzy rozpoczęli budowę 118,4 tys. mieszkań (o 9,2% mniej), a inwestorzy indywidualni 85,2 tys. (spadek o 1,4%).

- **Gdzie w Europie jest najwięcej mieszkań z niskim czynszem? Czy polscy inwestorzy powinni się obawiać?** Tzw. mieszkania społeczne cechują się niewielką opłatą w skali miesiąca najmu, chodzi nie tylko o mieszkania komunalne, ale również o lokale wynajmowane przez towarzystwa budownictwa społecznego. W Europie zdecydowanym **faworytem w całym procentowym zasobie mieszkaniowym kraju jest Holandia – aż 30%,** drugie miejsce zajmuje Austria 24%, trzecie Dania 20,9%. Polska plasuje się w środku stawki z procentowym udziałem 7,6%. Co to oznacza? **Wynajem przez inwestorów indywidualnych w Polsce nie jest zagrożony przez najem społeczny**, mimo śmiałych zapowiedzi rządu najemcy nie mają wyboru – muszę decydować się na wynajem mieszkań lub pokoi po cenach rynkowych korzystając m.in. z popularnych portali ogłoszeniowych w Internecie.[3]

- **Bank Pekao rośnie w siłę - w ramach przymusowej restrukturyzacji przejął Idea Bank**. Przejęcie pozwoli ograniczyć negatywny wpływ upadłości Idea Bank S.A. na sektor bankowy. Dla Banku Pekao S.A. przejęcie oznacza zwiększenie skali działalności i rozwój bazy klientów w segmentach mikrofirm i MŚP, strategicznych dla rozwoju banku.[4] Sytuacja ta, to efekt m.in. konsolidowania się polskiego sektora bankowego, co jako eksperci kredytowi obserwujemy już od kilku lat. **Warto zaznaczyć, że na rynku wciąż jest wystarczająca ilość banków, aby oferty były konkurencyjny i spełniały zróżnicowane potrzeby klientów.**

[1] https://www.bankier.pl/wiadomosc/Glapinski-W-pierwszym-kwartale-21-mozliwe-dalsze-obnizenie-stop-procentowych-8028796.html
[2] https://forsal.pl/nieruchomosci/mieszkania/artykuly/8049888,gus-liczba-mieszkan-ktorych-budowe-rozpoczeto-wzrosla-o-48-proc.html
[3] https://forsal.pl/nieruchomosci/mieszkania/artykuly/8054488,gdzie-jest-najwiecej-mieszkan-z-niskim-czynszem.html
[4] https://prnews.pl/bank-pekao-w-ramach-przymusowej-restrukturyzacji-przejmie-idea-bank-455896

- **Polski rynek nieruchomości uznawany jest za coraz bardziej atrakcyjny - z roku na rok przybywa obcokrajowców, którzy kupują mieszkania w Polsce.** Rośnie liczba chętnych obcokrajowców, którzy chcą zakupić mieszkanie w Polsce, pandemia nieco zahamowała ten trend, ale nie wszędzie. Cudzoziemcy kupili w Polsce w 2019 roku 8487 mieszkań o łącznej powierzchni blisko 511 tys. mkw. wynika ze sprawozdania Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji (MSWiA).[1] Na przestrzeni lat również obserwujemy wzmożoną aktywność obcokrajowców na polskim rynku nieruchomości, **większość z nich kupuje mieszkania w celach inwestycyjnych,** ale nie tylko**. Wielu naszych Klientów to osoby ze Wschodu kupujące mieszkania dla siebie.** Wśród obcokrajowców najwięcej mieszkań w Polsce kupili obywatele Ukrainy – 3121 tys. lokali o łącznej powierzchni 160,7 tys. mkw.
- **Varso Tower już najwyższym budynkiem w Polsce, wkrótce w Unii Europejskiej.** Budowany od czterech lat w Warszawie budynek Varso Tower osiągnął już 230 metrów wysokości. Dzięki temu został najwyższym budynkiem w Polsce. Wkrótce będzie najwyższy także w Unii Europejskiej. Varso Tower będzie mierzył 310 m. Stanie się tym samym najwyższym budynkiem w Unii Europejskiej, wyprzedzając o 10 m wieżowiec Commerzbank Tower we Frankfurcie nad Menem. Jeśli prace będą przebiegały zgodnie z planem, Varso Tower zostanie oddany do użytku w pierwszym kwartale 2022 r.[2] **Czy stanie się nową wizytówką Polski?**
- **Inwestorze, Polacy dalej będą kupowali mieszkania!** Z danych Eurostatu wynika, że co trzeci Polak (37,6 proc.) żyje w przeludnionym mieszkaniu, czyli takim, w którym co najmniej jeden pokój nie przypada na: dwoje dorosłych będących w związku, osobę dorosłą żyjącą samotnie, parę dzieci do 12 roku życia oraz parę dzieci tej samej płci w wieku od 12 do 17 lat. Odsetek przeludnienia bardzo powoli zmniejsza się - można zakładać, że **w nadchodzących dziesięcioleciach Polacy będą chcieli mieszkać coraz bardziej komfortowo.[3]**



Wykres zmian stopy procentowej WIBOR3M – tak nisko jeszcze nie było, a może być jeszcze niżej! Co to oznacza? Niższe raty kredytowe!

[1] https://www.bankier.pl/wiadomosc/To-30-i-40-latkowie-najczesciej-kupowali-mieszkania-w-trzecim-kwartale-2020-r-8000759.html
[2] https://www.bankier.pl/wiadomosc/Varso-Tower-juz-najwyzszym-budynkiem-w-Polsce-wkrotce-w-Unii-Europejskiej-8031014.html
[3] https://www.bankier.pl/wiadomosc/Eurostat-Co-trzeci-Polak-zyje-w-przeludnionym-mieszkaniu-8031684.html

3. WOJCIECH WOŹNICZKA – NEGOCJACJE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI. JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO ROZMOWY, ABY ODNIEŚĆ SUKCES NEGOCJACYJNY?

Zakup nieruchomości to nie tylko finanse i liczby. Nie należy pomiąć aspektu związanego z negocjowaniem, co pozwoli Ci dodatkowo zaoszczędzić na inwestycji. Negocjowanie to sztuka, której oczywiście można się nauczyć, dlatego w tym celu poprosiliśmy znanego negocjatora nieruchomości o kilka wskazówek. Zapraszamy do artykułu Wojtka Woźniczki!

Większość z nas sądzi, że negocjacje to proces, który zaczyna się w momencie, kiedy podajemy swoją cenę. Tak naprawdę jednak negocjowanie zaczyna się o wiele wcześniej, ponieważ najważniejszym etapem negocjacji jest przygotowanie. Działa tutaj sprawdzona **zasada 4xP**, czyli Pominięcie Przygotowania Przesądza o Porażce.

Kiedy zaczynałem negocjować na rynku nieruchomości miałem wysokie mniemanie o swoich umiejętnościach. Idąc na każde negocjacje miałem takie oto przekonanie w głowie: „Jesteś elokwentny, wygadany i umiesz sprzedawać." To miało zapewnić mi sukces w kontaktach ze sprzedającymi i udane negocjacje. Rzeczywistość okazała się nieco inna niż wyobrażenia. Owszem byłem wygadany i elokwentny, co dawało mi jakąś tam przewagę w rozmowie, ale bardzo często przegrywałem negocjacje nie rozumiejąc co tak naprawdę nie działa.

Teraz, kiedy patrzę na tamten okres z perspektywy czasu wiem już, że nie można iść na negocjacje bez odpowiedniego przygotowania. To właśnie od tego etapu procesu zależy późniejsze powodzenie. Poniżej znajduje się lista elementów, które powinieneś zawsze wziąć pod uwagę idąc na jakiekolwiek negocjacje. Dla ułatwienia do każdego punktu dodałem przykłady obrazujące każdy element przygotowania.

PRZYGOTUJ SIĘ NA NASTĘPUJĄCYCH PŁASZCZYZNACH:

1) Wyłączanie emocji – BATNA

Jednym z najtrudniejszych elementów negocjowania jest umiejętność wyłączania emocji. Bardzo często w trakcie moich treningów osoby inwestujące w nieruchomości pytają mnie, jak radzić sobie w sytuacji, kiedy wewnętrznie czuję, że muszę kupić to mieszkanie? Co zrobić, aby nie dać ponieść się tej emocji i nie zaproponować zbyt wysokiej ceny? Odpowiedź na to pytanie jest prosta. Zawsze, przed każdymi negocjacjami przygotuj BATNA. Jest to akronim z języka angielskiego i oznacza Best Alternative To Negotiated Agreement, czyli najlepszą możliwą alternatywę, gdyby negocjacje zakończyły się fiaskiem. Co może być taką alternatywą?

Przykłady BATNA na rynku nieruchomości:

- inna nieruchomość,
- jeśli kupuję, to inne wykorzystanie dotychczasowych możliwości (np. zrobię podnajem zamiast kupować),
- nie sprzedam i wynajmę lub doinwestuję (jeśli sprzedaję),
- doinwestuję swoje dotychczasowe nieruchomości i z nich uzyskam więcej.

Praktycznie w każdej sytuacji negocjacyjnej będziesz miał do wyboru inną BATNA. Ważne, abyś je nazwał i przygotował przed każdym spotkaniem.

2) Zabezpieczenie na wypadek impasu negocjacyjnego – WATNA

Jak zapewne się domyślasz skoro BATNA stanowiła najlepszą możliwą alternatywę to zmiana literki B na W będzie oznaczać Worst Alternative, czyli najgorszą możliwą alternatywę na wypadek, gdyby negocjacje zakończyły się fiaskiem. Jeśli BATNA była dla Ciebie, to WATNA powinieneś przygotować dla drugiej strony. Kiedy dojdzie do impasu w negocjacjach będziesz mógł użyć WATNA, jako argumentu dla którego warto jednak się dogadać. Bowiem, jeśli nie dojdziecie do porozumienia to druga strona będzie musiała wybrać to gorsze dla niej rozwiązanie.

Przykłady WATNA:

- Nietypowa oferta a Ty jesteś jednym z nielicznych klientów, którzy mogą kupić.
- Czas – nieruchomość może być już długo na rynku.

3) Przygotuj informacje na temat osoby, z którą będziesz negocjować

Jeszcze 10 lat temu można było spotkać w literaturze wskazówki dla negocjatorów, aby chwalić drugą stronę. W dzisiejszych czasach ludzie są o wiele bardziej wyedukowani niż wtedy. Komplement typu „*piękny ma pani samochód*" w najlepszym wypadku zostanie odebrany jako lizusostwo, a w najgorszym wypadku jako czytelna próba ingracjacji, czyli wkradania się w łaskę drugiej osoby w celu osiągnięcia późniejszej korzyści. Jest to zbyt czytelne. To jednak, co powinieneś przygotować to podstawowe informacje na temat: gdzie pracuje, co znajdziesz o nim w Internecie, może ma jakieś ciekawe osiągniecia, czy ma decyzyjność, od kogo ewentualnie jest zależny. Natomiast jeśli już chcesz za coś pochwalić drugą stronę w trakcie negocjacji, to pochwal ją za wiedzę merytoryczną, którą posiada. Jest to znacznie mniej czytelna forma ingracjacji a przecież każdy z nas chce być mądry.

Przykład:

- Doceń wiedzę klienta o nieruchomościach, pochwal zalety kupowanej nieruchomości.

4) Przygotuj dobre pytania

W mojej ocenie to jest najważniejszy element przygotowania do każdych negocjacji. Przed każdym spotkaniem powinieneś wypisać sobie wszystkie pytania, jakie warto zadać drugiej stronie wraz z informacją, jak możesz wykorzystać odpowiedź w trakcie negocjacji.

Twoje pytania powinny odkryć takie aspekty, jak:

- Motywacja do zakupu/sprzedaży. Im większa, tym większe Twoje szanse na dobry wynik negocjacji,
- Decyzyjność. Pozwoli Ci to oszacować, kto jest kim w całym procesie oraz wykluczyć stosowanie niektórych technik negocjacyjnych przez drugą stronę, takich jak np. dobry/zły glina.
- Czas potrzebny do zawarcia transakcji. Z mojego doświadczenia wynika, że na 80% ustępstw strony decydują się w ostatnich 20% czasu przeznaczonego na negocjacje.
- Inne rozważane opcje zakupu (konkurencja).
- WATNA drugiej strony. Być może posiadasz w tych negocjacjach silniejszą pozycję, niż sądzisz.
- Wszelkie uwarunkowania techniczne, dzięki którym warto kupić u Ciebie, a nie u Twojej konkurencji.

Pamiętaj, że zarówno procesem sprzedaży, jak i negocjacji można sterować a najlepiej służą do tego właśnie pytania. Podam tutaj jeden przykład pytania, które ja zawsze stosuję na początku swoich spotkań negocjacyjnych i odpowiedź, na które daje mi ogromną przewagę w negocjacjach. Załóżmy, że spotykasz się z kupującym mieszkanie po tym, jak zadzwonił na Twoje ogłoszenie. Również może to być przykład negocjacji w przypadku ubiegania się o pracę, kiedy wysłałeś CV i zostałeś zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną. Otóż w obu przypadkach doskonale sprawdzi Ci się zadanie następującego pytania:

Zanim odpowiem na wszystkie Pani pytania, tak z ciekawości zapytam. Co szczególnie spodobało się Pani w ogłoszeniu tego mieszkania, że zgodziła się Pani ze mną spotkać?

W przypadku rozmowy rekrutacyjnej wystarczy zamienić słowo ogłoszenie na CV. Jeżeli druga strona udzieli odpowiedzi na to pytanie osiągniesz dwie bardzo ważne korzyści. Po pierwsze dowiesz się, co jest dla niej ważne i co więcej jaką posiadacie Ty oraz Twoja oferta przewagę nad rynkiem. W toku dalszej rozmowy będziesz mógł tak opowiadać o swojej propozycji, aby zawsze powracać do oczekiwania i do tego, co się dowiedziałeś od kupującego. Pokażesz swoje mieszkanie przez pryzmat oczekiwań drugiej strony. Drugą korzyść, jaką odniesiesz to przekonanie drugiej strony o tym, że to właśnie Ty jesteś odpowiednią osobą, z którą chce robić biznes. Skoro na głos wypowie, jaki Ty i Twoja nieruchomość jesteście fajni.

5) Przygotuj argumenty

W przypadku, kiedy sprzedajesz to oczywiście powinny to być argumenty za utrzymaniem ceny. Część argumentów możesz uzyskać bezpośrednio od kupującego już dzięki odpowiedniemu zadawaniu pytań, co zasygnalizowałem powyżej. Możesz również sam zastanowić się, które argumenty Ciebie przekonałyby do zakupu Twojej nieruchomości. Dzięki temu będziesz komunikował te argumenty do kupującego z odpowiednią emfazą w głosie.

Przykłady argumentów na rynku nieruchomości:

- Lokalizacja
- Wykonane remonty
- Usytuowanie mieszkania w bloku, balkon lub jego brak, etc.

6) Przygotuj strategię negocjacji

Strategia, to nic innego jak określenie dobrego rozpoczęcia negocjacji, strategii ustępstw oraz przygotowania technik, którymi chcesz zagrać. Jeśli wybierasz się na negocjacje wspólnie z drugą osobą, bardzo ważne będzie **określenie ról** w zespole negocjacyjnym oraz momentów, w których będziecie prosić drugą stronę o przerwę na przedyskutowanie jej propozycji. Widziałem wiele negocjacji, w których jedna strona przegrywała

tylko dlatego, że nie ustalili wcześniej strategii a jeden z negocjatorów zbyt wcześnie odkrył potencjalną wysokość obniżki, jaką może udzielić drugiej stronie. Co gorsze w takich sytuacjach, jeśli dzieje się to zbyt szybko negocjacje mogą zakończyć się fiaskiem mimo dobrej oferty dla obu stron.

W przypadku strategii również ważne jest przygotowanie celu oraz widełek, czyli obszaru negocjacji. Każdorazowo powinieneś ustalić progi zadowolenia, czyli obszar w jakim negocjacje będą się poruszać i do tego obszaru dostosować strategię ustępstw. Pamiętaj przy tym, że lepiej ustępować powoli i coraz mniej, niż od razu o cały obszar, który masz do dyspozycji.

Przykład strategii negocjacji:

- Przygotuj widełki cenowe w jakich będziesz się poruszać.
- Przygotuj strategię ustępstw. Pamiętaj, aby pierwsze ustępstwo było nieco większe, a kolejne coraz mniejsze.
- Przygotuj się na ewentualne zastrzeżenia i przygotuj odpowiedzi na te zastrzeżenia.
- Jeśli negocjujesz wspólnie z drugą, ustalcie w którym momencie będziecie prosić o przerwę.

Powyżej opisałem najważniejsze elementy przygotowania do negocjacji. W swojej książce zawarłem aż 30 kroków, które należy wykonać w przypadku przygotowania do negocjacji zakupu mieszkania. Uważam jednak, że powyższe są najważniejsze nie tylko z powodu dobrego przygotowania operacyjnego, ale i mentalnego.

Jeśli jesteś zainteresowany poszerzeniem swojej wiedzy z zakresu negocjacji, przygotowałem **specjalną zniżkę 15%** dla czytelników raportu do wykorzystania na zakup moich książek na mojej stronie https://swiat-inwestora.pl/ Rabat ważny jest tylko do końca miesiąca! Przy zakupie wystarczy kliknąć „Mam kod rabatowy" i użyć hasła „negocjuj".

DOWIEDZ SIĘ JAK SKUTECZNIE NEGOCJOWAĆ!



4. RUPERT ALEKSIEJUK – GDZIE W OBECNYCH CZASACH ZAROBISZ WIĘCEJ I CO JEST DLA CIEBIE NAJLEPSZE? INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI: PASYWNE CZY AKTYWNE. PORADNIK POCZĄTKUJĄCEGO INWESTORA

Wiele osób będąc już nawet zdecydowanym na zakup mieszkania w celach inwestycyjnych nie zastanawia się jednak nad koncepcją inwestowania. Na rynku często panuje obiegowy trend, który można zawrzeć w słowach „najpierw kupię mieszkanie, a potem się zobaczy". To duży błąd, przez który zazwyczaj traci się i nerwy, i pieniądze. Wybranie odpowiedniej i zgodnej z Twoimi celami formy inwestowania w nieruchomości, powinno być bowiem pierwszym zagadnieniem, które należy Ustalić, aby inwestycja była inwestycją, a nie „solą w oku".



Planowanie to skuteczny sposób na uniknięcie błędów, dlatego „poniedziałek warto zacząć już w sobotę". Współpracując z osobami inwestującymi w nieruchomości **zauważam wyraźną różnicę pomiędzy początkującymi, a doświadczonymi Inwestorami.** Polega ona przede wszystkim na tym, że **wprawni Inwestorzy zarabiają na nieruchomościach, a początkujący toną w problemach**. Różnica polega na planowaniu, lub jego braku. Inwestorzy, którzy zarabiają na swoich nieruchomościach mają jasny cel, do którego dążą i wiedzą jak go osiągnąć. Mają po prostu doświadczenie i wiedzę z poprzednich inwestycji. Debiutanci zaś z racji braku praktyki nie posiadają konkretnej wizji, a często po prostu zwykły zamysł, początkową koncepcję realizacji, bez świadomości konsekwencji, ponieważ zwyczajnie ich nie znają. Przecież dopiero zaczynają – to powszechne, **dlatego jeżeli chcesz inwestować w nieruchomości, ale nie chcesz poświęcać na to czasu – odezwij się do mnie, chętnie Ci pomogę.** Oczywiście, w dzisiejszych czasach mamy

youtube, książki czy szkolenia stacjonarne oraz online, natomiast mam tu na myśli świadomość procesu inwestowania w nieruchomości, zrozumienie etapów oraz ich wagi w całym przedsięwzięciu. Ktoś może zacytować górala, instruktora narciarstwa z Wojny Domowej „jak się nie wywrócisz to się nie nauczysz", jednak uprzytomnić sobie co jest dla nas najlepsze możemy dosyć wcześnie i naprawdę skutecznie. Potrzebujemy wziąć na warsztat kilka kluczowych zagadnień, które podpowiedzą nam, **co będzie dla nas najlepsze – działać samodzielnie, czytaj inwestować aktywnie, czy skorzystać z pomocy doświadczonych ekspertów i lokować kapitał pasywnie.**

1. INDYWIDUALNY CEL I PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ

Przede wszystkim zadajmy sobie pytanie o **nasze cele i te związane z nieruchomościami i te życiowe** generalnie. Zajmowanie się mieszkaniem na wynajem zwłaszcza, jeżeli jest to mieszkanie wielopokojowe, a już szczególnie kiedy mamy kilka nieruchomości w portfelu to po prostu praca, którą trzeba wykonać. Jeżeli naszym założeniem jest skupienie się na głównym zajęciu np. pracy na etacie lub chcemy poświęcić się rodzinie warto zastanowić się nad priorytetami. Wielu inwestorów z założenia dąży do **pełnej bezobsługowości i nie chce w ogóle aktywnie uczestniczyć w żadnym etapie począwszy od znalezienia nieruchomości, poprzez negocjacje cenowe, remont, wyposażenie, wynajem oraz bieżącą obsługę najmu.** Ważny aspekt to docelowa ilość nieruchomości. Jeżeli chcemy zakupić jedną, czy dwie kawalerki powinniśmy dać radę samodzielnie nimi zarządzać być może kosztem maksymalnego dochodu generowanego przez inwestycję, ale jest to jak najbardziej wykonalne. Jeżeli natomiast dążymy do rozwiniętego portfela nieruchomości już na początku jasne będzie, że nie damy sobie rady sami i kompleksowa firma zarządzająca będzie nam niezbędna. Warto zadać sobie sztampowe, jednak istotne pytanie - jak widzę swoje życie za 5 czy 10 lat. Co wtedy planuję robić, gdzie prawdopodobnie będę mieszkał, czy dana nieruchomość ma być przekazana moim dzieciom, aby tam zamieszkały, czy chcę ją sprzedać w najbliższej przyszłości, czy raczej pozostanie w rodzinie na kolejne pokolenia jako zabezpieczenie, jakie oczekiwania finansowe wiążę z poszczególnymi inwestycjami i czy dam radę zrealizować je samodzielnie na profesjonalizującym się rynku najmu szczególnie w dużych polskich miastach. **Świadome podejście klaruje również nasze możliwości i wykonalność powziętych założeń inwestycyjnych.**

2. DOSTEPNOŚĆ CZASOWA

Jak zaznaczyłem w poprzednim wątku, inwestowanie w nieruchomości to praca do wykonania, po prostu kolejne zajęcie, które generuje konieczność poświęcania na nie należytej uwagi. To istotny aspekt, ponieważ **nie każdy potencjalny inwestor ma na to zwyczajnie czas.** Pamiętajmy że samo znalezienie odpowiedniej nieruchomości, w satysfakcjonującej nas cenie oraz spełniającej określone parametry może potrwać kilka miesięcy. Osobiście znam inwestorów, którzy pierwszej nieruchomości na wynajem szukali ponad rok. Odnoszę wrażenie, że początkujący inwestorzy nie zdają sobie sprawy, że o ile nie kupują tzw. gotowca inwestycyjnego (czyli nieruchomości już znalezionej, wyremontowanej, wynajętej i pracującej) czeka ich również remont mieszkania, który często nie jest prosty, a znalezienie odpowiedniej (i wolnej!) ekipy remontowej oraz nadzorowanie jej prac to często zadania o wiele trudniejsze niż się nam wydaje, jeżeli zależy nam na solidnym efekcie. Dość powiedzieć, że godne polecenia ekipy remontowe pierwsze wolne terminy mają najczęściej za kilka miesięcy od teraz. Nie chcę w tym momencie zrażać do samodzielnego, aktywnego inwestowania w nieruchomości, natomiast jeżeli wiesz, że już teraz trudno Ci znaleźć czas na odpoczynek, czy dodatkowe zajęcia lub np. lubisz podróżować,

zastanów się dwa razy czy powinieneś dodawać sobie kolejne aktywności. Piszę o tym również dlatego, że po zakupie mieszkania, które chcemy wynajmować, a które wymaga remontu i późniejszej bieżącej opieki**, od razu pojawiają się bieżące koszty, takie jak czynsz administracyjny czy rata kredytu** (jeżeli przy zakupie posiłkowaliśmy się kredytem hipotecznym). Oznacza to, że dopóki mieszkanie będzie „stało" i czekało, aż się nim zajmiemy, dopóty my będziemy po pierwsze tracili pieniądze własne, a po drugie nieruchomość nie będzie generowała dla nas żadnego zysku.

3. WŁASNA OSOBOWOŚĆ

Wbrew pozorom to jakimi osobami jesteśmy, jakie mamy usposobienie również przy inwestowaniu w nieruchomości odgrywa dość ważną rolę. Dlaczego? Ponieważ **są osoby, które zdecydowanie powinny myśleć wyłącznie o inwestowaniu pasywnym i odwrotnie, wielu inwestorów jest stworzonych do działania w pojedynkę.** Jeżeli jesteś osobą, która nie lubi zawracania sobie głowy, wolisz delegować zadania, nie skupiasz się na szczegółach i nie jesteś z natury dokładny, a przy tym raczej stronisz od budowania relacji z ludźmi, bieżąca obsługa mieszkania na wynajem nie będzie dla Ciebie ani łatwa, ani miła. W efekcie Twoje rezultaty nie będą zadawalające, Ty będziesz się irytował, tracił jeszcze więcej swojego czasu i w efekcie powstaje błędne koło. W takiej sytuacji lepiej po prostu skorzystać z kompleksowej pomocy innych, dla których nieruchomości są po prostu dobrą zabawą i sposobem na życie. Z drugiej strony, **jeżeli jesteś zdeterminowany, wszystko musi być zawsze po Twojemu, jesteś szczegółowy, masz czas i zacięcie - aktywne inwestowanie może być formą dla Ciebie.** Wówczas masz pełną kontrolę i odpowiedzialność nad swoim mieszkaniem na wynajem i to Ty podejmujesz wszystkie decyzje. Z doświadczenia wiem, że osoby tego typu dość dobrze odnajdują się w zarządzaniu mieszkaniami, potrafią również kontrolować ekipę remontową, czasami decydują się wręcz na remont własnymi rękami! Jeżeli planujesz oddać swoje mieszkanie w opiekę firmie zarządzającej, ale mimo wszystko chcesz ją kontrolować i interesujesz się mieszkaniem, rozważ samodzielne zarządzanie. **Bez sensu płacić komuś, jeżeli i tak to Ty chcesz decydować o wszystkim i nie pozwalasz się odciążyć w myśleniu o nieruchomości.**

4. POTRZEBA EDUKACJI

Wiedza to potęga również w inwestowaniu w nieruchomości. Samodzielna praca może dawać dużo satysfakcji, ale pod warunkiem, że jest wykonywana właściwie i daje pożądany efekt. Żeby tak było **potrzebujemy zdobyć wiedzę, edukować się na profesjonalizującym się rynku nieruchomości, tak aby być konkurencyjnym, by rozumieć zmiany i móc się do nich dostosować.** Przykład może stanowić pandemia koronawirusa. Dobrze zorganizowane firmy zarządzające nieruchomościami mają z reguły lepsze wyniki rozumiane jako mniejsza ilość wolnych pokoi w porównaniu do właścicieli indywidualnych. Mówiąc o posiadaniu mieszkań na wynajem pamiętajmy, że **celem nadrzędnym jest zysk.** Jeżeli ktoś potrafi zrobić coś lepiej od nas – ponieważ ma większą wiedzę i możliwości – a przy tym my nie będziemy musieli ponosić dodatkowych obciążeń w postaci regularnego śledzenia rynku, uczestnictwa w szkoleniach, zakupu aktualnych umów najmu z wprowadzonymi nowinkami, być może jest to dla nas dobre rozwiązanie. Faktem jest, że ostatnie lata przyniosły dynamiczny rozwój również w zakresie zarządzania mieszkaniami, w tym momencie jest to **wielopłaszczyznowy biznes, który z każdy rokiem profesjonalizuje się coraz bardziej.** Ewidentnie podążamy w kierunku Zachodu, gdzie większość mieszkań na wynajem zarządzanych jest przez zawodowe agencje, świadczące usługi na najwyższym poziomie takie jak utrzymywanie odpowiedniego stanu

technicznego i bieżących napraw w mieszkaniu, dbanie o wysoki standard
i wyposażenie nieruchomości, przygotowanie sesji zdjęciowej, home stagingu, spaceru wirtualnego i odpowiednich treści ogłoszeń, właściwą weryfikację najemców, pilnowanie rozliczeń czy bieżące rozwiązywanie problemów najemców.

5. SPRAWDZONE KONTAKTY

Samodzielne inwestowanie w nieruchomości zwłaszcza takie, które wiąże się z generalnym remontem **potrafi naprawdę dużo nauczyć.** To doświadczenie, które przydaje się w życiu i rozwija. Niezależnie czy zdecydujemy się działać we współpracy z kompleksową firmą czy „załatwiać" wszystko samodzielnie, **zadbajmy o sprawdzonych ekspertów.** Na rynku nietrudno o ekipy remontowe, które porzucą nasze mieszkanie przy pierwszych sprzeczkach, pośredników nieruchomości bez doświadczenia, czy firmy zarządzające obiecujące gruszki na wierzbie. **Nie wszystko złoto co się świeci.** Dlatego weryfikuj tych, z którymi chcesz współpracować. Ważne są tu wiarygodne rekomendacje od innych klientów, polecenia z godnych zaufania grup skupiających inwestorów, jak na przykład środowisko Absolwentów Piotra Hryniewicza. Pytaj o numer telefonu do innych inwestorów współpracujących z daną firmą. Pamiętaj – robisz to dla siebie, aby zabezpieczyć siebie, nie chcesz wejść na minę, a w dzisiejszych czasach niestety nie trudno o błąd. Jak długo dana firma działa na rynku, czym może się pochwalić, jak wygląda jej umowa? Nie ufaj od razu – sprawdzaj.

Pasywne i aktywne formy inwestowania to dwa różne światy. Warto rozumieć z czym się wiążą i co będzie dla Ciebie najlepsze. Przestrzegam Cię przed wiarą w mityczny dochód pasywny, jeżeli chodzi o nieruchomości. **Zarabianie z nieruchomości to systematyczna praca do wykonania**, która jak każda inna wymaga doświadczenia i zaangażowania, zwłaszcza jeżeli chcemy maksymalizować zyski, a ograniczać straty. Ktoś ją musi wykonać. Naturalnie większość inwestorów w nieruchomości dąży do maksymalnej bezobsługowości swoich inwestycji, natomiast kosztuje to wynagrodzenie firmy zarządzającej. Ważne pytanie, z którym chcę Cię zostawić to, co ma dla Ciebie większe znaczenie - Twój czas, którego nie poświęcisz na zarządzanie mieszkaniem, czy 15-20% więcej zysku z nieruchomości?



RUPERT.ALEKSIEJUK@rmkredyty.pl

PS Jeżeli masz pytania do Ruperta lub chciałbyś zainwestować w nieruchomości i potrzebujesz wsparcia,

ZACHĘCAMY DO KONTAKTU!

4. PRZEGLĄD OFERT BANKOWYCH

Przedstawiamy przegląd najlepszych naszym zdaniem ofert bankowych dostępnych na rynku w styczniu 2021.

Zestawienia przygotowywaliśmy kierując się specyficznymi wymaganiami i oczekiwaniami największej grupy naszych klientów - inwestorów na rynku nieruchomości. Dla większej przejrzystości i lepszego dopasowania, aktualne oferty podzieliliśmy na następujące kategorie:

- Najlepsze oferty dla inwestorów kupujących na wynajem
- Najlepsze oferty dla inwestorów kupujących na FLIPA
- Banki z najlepiej liczoną zdolnością kredytową
- Banki z najszybszym przebiegiem procesu kredytowego
- Najlepsze oferty dla osób osiągających dochód w walucie obcej

Każdy z powyższych rankingów sporządziliśmy w oparciu o następujące kryteria:

- jak najmniejszy wymagany wkład własny (tzn. LTV najlepiej 90% ewentualnie 80%)
- jak najdłuższy okres kredytowania (tzn. najlepiej 35 lat, ewentualnie 30)
- jak najniższe koszty początkowe (tzn. najlepiej brak prowizji lub możliwość jej skredytowania)
- jak najmniej produktów dodatkowy (tzn. najmniejszy możliwy tzw. csross-sell - mamy tu na myśli: konta, ubezpieczenia na życie, programy regularnego oszczędzania oraz inne inwestorowi niepotrzebne bzdury),
- jak najniższa marża kredytowa – tak, wiemy, że jest ona ważna, ale celowo uwzględniamy ją dopiero na samym końcu

Wierzymy, że każdy z Was znajdzie tu sporą dawkę konkretów i interesujących go informacji. W stosunku do naszego ostatniego raportu, zmianom uległy oferty następujących banków:

- BNP Paribas – obniżka marż (promocja „Kredyt oferta zima 2021", obowiązuje do odwołania)
- ING – podwyżka marż (promocja „Najlepiej na swoim", obowiązuje do 07.02.2021)
- mBank – obniżka marż (promocja „Zimowa przystań", obowiązuje do 03.02.2021)

NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 10%)

mBank

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90%	dość drogie ubezpieczenie na życie
brak opłat związanych z ubezpieczeniem niskiego wkładu własnego	ograniczenia LTV w przypadku większej ilości kredytów hipotecznych: max 70% przy trzecim i **max 50%** przy czwartym
	dla kredytów powyżej 25 lat zdolność liczona na max 25 lat

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90%	Uwaga: **max LTV będzie ograniczone do poziomu**: - **70%** gdy wnioskowany kredyt jest trzecim kredytem hipotecznym tego samego kredytobiorcy - **50%** gdy wnioskowany kredyt jest czwartym kredytem hipotecznym tego samego kredytobiorcy Wartość nieruchomości ustalana jedynie w oparciu o wycenę sporządzaną przez bank. Koszt dla mieszkań to 400 zł, płatne przy uruchomieniu kredytu.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Nie udziela	-
UNWW	Finansuje bank	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Koszt 0,0450% aktualnego salda kredytu miesięcznie,	Wymagane w przypadku skorzystania z oferty promocyjnej. Obowiązkowe przez 5 pierwszych lat kredytowania.
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 35 lat, do 67 roku życia (w chwili spłaty ostatniej raty, jeśli dochód wnioskodawcy uwzględniany jest przy liczeniu zdolności kredytowej).	Jeśli dochód wnioskodawcy nie jest uwzględniany przy liczeniu zdolności kredytowej, suma okresu kredytowania i wieku kredytobiorcy może przekroczyć 67 lat.

		Kredyt powyżej 30 lat można zaciągnąć tylko dla LTV ≤ 85%
PROWIZJA	Warunki promocyjne: - 0,00% dla klientów banku z segmentu Intensive lub Active - 0,00% dla pozostałych klientów	-
CROSS-SELL	Wymagany ROR z wpływem wynagrodzenia (lub dwukrotności raty w przypadku klientów uzyskujących dochód z działalności gospodarczej) oraz ubezpieczenie na życie z oferty banku	Posiadanie produktów dodatkowych wymagane jest przez 5 lat
MARŻA	Warunki promocyjne (powyżej 80% LTV): – 2,70% dla klientów banku z segmentu Intensive – 2,90% dla klientów banku z segmentu Active – 3,30% dla klientów pozostałych klientów Warunki promocyjne (poniżej 80% LTV): – 1,95% dla klientów banku z segmentu Intensive – 2,15% dla klientów banku z segmentu Active – 2,50% dla klientów pozostałych klientów	Segment Intensive: - posiadają ROR mKonto Intensive, - zapewniają wpływy min 7tys co najmniej w 3 z 6 pełnych m-cy poprzedzających złożenie wniosku) - posiadają od min 3 m-cy: kredyt odnawialny lub kartę kredytową na min kwotę 10tys zł lub posiadają od 3 m-cy depozyty z minimalnym saldem 50tys, - wykonują minimum 15 transakcji kartą płatniczą Segment Active: - posiadają dowolny ROR w Banku, - zapewniają wpływy min 5tys (co najmniej w 3 z 6 pełnych m-cy poprzedzających złożenie wniosku) - posiadają od min 3 m-cy: kredyt odnawialny lub kartę kredytową na minimalną kwotę 1tys zł lub posiadają depozyty z minimalnym saldem 25tys, - wykonują minimum 15 transakcji kartą płatniczą Uwaga: Uzyskanie marż promocyjnych jest możliwe również po uruchomieniu kredytu. Warunkiem wnioskowania o obniżkę jest konieczność spełnienia (w ciągu 6 miesięcy od uruchomienia) wyżej wymienionych kryteriów.
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Częściowa nadpłata kredytu jest bezpłatna, całkowita spłata 2% przez pierwsze 3 lata, następnie bez opłat	-

ALIOR BANK

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90%	wysokie koszty wejścia
brak ograniczeń w ilości posiadanych kredytów hipotecznych	konieczność zakupu drogiego ubezpieczenia na życie
możliwość uzyskania decyzji bez umowy przedwstępnej	podwyżka oprocentowania za brak wkładu własnego przez cały okres kredytowania

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90%	Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę wykonywaną przez bank (koszt dla mieszkań 250 zł) lub operat dostarczony przez klienta. Płatne przed uruchomieniem.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Tak, po koszcie kredytu mieszanego	przy kredycie mieszanym zwykle do 80% LTV
UNWW	Ubezpieczenie niskiego wkładu własnego podnosi marżę o 0,2% (liczone od ceny transakcyjnej, **przez cały okres kredytowania**)	w przypadku kredytów walutowych liczone od 70% LTV
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	W większości przypadków klient otrzymuje „promocję Megahipoteka z Ubezpieczeniem na życie TU Europa". Koszt tego ubezpieczenia to 5 (słownie pięć (sic!) % od kwoty kredytu (a realnie sporo powyżej 5%, ponieważ płacisz ubezpieczenie od ubezpieczenia	W sytuacji, gdy o kredyt ubiega się tylko jeden kredytobiorca, gdy występuje duża dysproporcja dochodów kredytobiorców lub gdy klient otrzyma negatywną ocenę scoringową bank żąda wykupienia ubezpieczenia na życie
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 30 lat, do 80 roku życia	-
PROWIZJA	Dla promocji „Własne „M" w wielkim mieście" oraz dla oferty standardowej: 1,00% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie 2,00% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie	-
CROSS-SELL	Promocja: „Własne „M" w wielkim mieście": - Konto z zasileniem w wysokości 1500 zł, oraz minimum 3 transakcje płatnicze miesięcznie. Wymagane przez cały okres kredytowania.	Dla oferty standardowej: - wymagane konto przez cały okres kredytowania.

MARŻA	Promocja: „Własne „M" w wielkim mieście" (LTV>80%) 2,05% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie 2,60% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie W ofercie standardowe (LTV>80%): od 2,39% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie od 3,10% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie	Oferta: „Własne „M" w wielkim mieście" dostępna przy łącznym spełnieniu warunków: - kwota kredytu od 100k – 700k, - zakup na rynku wtórnym (nieruchomość oddana do użytkowania) lub pierwotnym (zakup od dewelopera) domu lub lokalu mieszkalnego (wraz z miejscem postojowym/parkingowym, garażem o ile dotyczy), położonego w granicach administracyjnych miasta Gdańsk, Kraków, Łódź, Poznań, Szczecin, Warszawa lub Wrocław, będącego równocześnie przedmiotem kredytowania i zabezpieczenia - dochód z umowy o pracę na czas nieokreślony lub z kontraktu managerskiego lub emerytury/renty (lub mix tych dochodów). Warunek dotyczy wszystkich kredytobiorców.
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Pobierana przez pierwsze 3 lata. Jej wysokość to mniejsza z kwot: 3 % od nadpłacanej kwoty kredytu lub wysokość odsetek, które byłyby naliczone od spłaconej przed terminem części kredytu. Po 3 latach nadpłaty częściowe i spłata całkowita są bezpłatne.	-

MILLENIUM BANK

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90% (ale z ograniczeniami)	wolny proces kredytowy (około 6 tygodni)
długi okres kredytowania	**ograniczenie max LTV do 80% w zależności od wartości i lokalizacji nieruchomości**
brak kosztów wejścia i wyjścia (ważne dla FLIP'ów)	ograniczenia w ilości udzielanych kredytów
atrakcyjna stawka ubezpieczenia na życie	ograniczenia w akceptacji wybranych źródeł dochodów oraz okresie ich uzyskiwania

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90%	Uwaga: **max LTV będzie ograniczone do poziomu 80%** dla nieruchomości wartych: - **powyżej 750 tys**. z miast powyżej 250.000 mieszkańców, tj.: Białystok, Bydgoszcz, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Szczecin, Warszawa, Wrocław oraz Trójmieście) - **powyżej 500 tys**. z pozostałych miast Wartość nieruchomości ustalana jedynie w oparciu o wycenę dostarczoną przez klienta.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Tak, po koszcie kredytu mieszanego	LTV zmienia się w zależności udziału środków na cel dowolny
UNWW	Finansuje bank	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Wymagane przez cały okres kredytowania (warto wybrać to z oferty banku, bo jest tanie - 0,02% miesięcznie od salda kredytu)	-
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 35 lat, do 75 roku życia	-
PROWIZJA	0,00%	-
CROSS-SELL	Konto z kartą debetową i wpływ wynagrodzenia w wysokości minimum dwukrotności raty kapitałowo-odsetkowej może obniżyć marże 0,5 p.p., bez wpływu o 0,3 p.p.	-
MARŻA	2,70% – w wariancie z kontem, kartą debetowa, wpływem wynagrodzenia 2,90% – w wariancie z kontem i kartą debetową.	Marża standardowa dla LTV 90% = 3,20%
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

SANTANDER BANK

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90% (dla klienta wewnętrznego)	ograniczenia w ilości udzielanych kredytów
brak opłat za ubezpieczenie niskiego wkładu własnego	wysoka prowizja za udzielenie kredytu (w opcji bez produktów dodatkowych)
prosty cross-sell	wysokie marże bankowe
	duże ograniczenia przy akceptacji dochodu z działalności gospodarczej oraz brak akceptacji dochodu z umów zlecenia i o dzieło

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90% dla Klienta wewnętrznego **80% dla Klienta zewnętrznego**	Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę sporządzaną przez bank (koszt dla mieszkań 369 zł, dla domów 649,99 zł (płatne przed decyzją), lub operat dostarczony przez klienta. Uwaga! w przypadku operatu dostarczonego przez klienta osobą sporządzającą wycenę może być: - w przypadku klient posiada status VIP – dowolna osoba z uprawnieniami - w pozostałych przypadkach – jedynie osoba z listy rzeczoznawców akceptowanych przez bank
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Max. 30% kwoty celu podstawowego kredytu do 90%/80% wartości określonej przez bank	-
UNWW	Finansuje bank	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Wymagane, jeżeli klient w okresie spłaty przekroczy 70 rok życia	-
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 30 lat, brak limitu wiekowego	Jeżeli okres spłaty przekroczy 70 r.ż. bank wymaga ubezpieczenia na życie w dowolnym TU

PROWIZJA	2,00%	Istnieje możliwość uzyskania prowizji 0,00% w przypadku skorzystania z ubezpieczenia na życie: Spokojna Hipoteka
CROSS-SELL	Konto z wpływami wynagrodzenia w wysokości uzależnionej od kwoty kredyt/segmentu klienta przez 60 miesięcy. (brak konta oraz zadeklarowanego wpływu wynagrodzenia oznacza wzrost marży o 0,2 p.p.)	Istnieje możliwość uzyskania dodatkowych obniżek marży kredytu w zamian za skorzystanie z: - 0,10 p.p karta kredytowa (z obrotem min 500 zł/mieś) -0,10 p.p ubezpieczenie nieruchomości z oferty banku
MARŻA	Dla kredytów powyżej 150k, w zależności od poziomu LTV (klient WEWNĘTRZNY, MAX LTV 90%): - od 1,99% do 2,89% dla klientów ze statusem Select - od 2,19% do 3,39% dla pozostałych klientów Dla kredytów powyżej 150k, w zależności od poziomu LTV (klient ZEWNĘTRZNY, MAX LTV 80%): - od 2,09% do 2,29% dla klientów ze statusem Select - od 2,29% do 2,49% dla pozostałych klientów	Klient wewnętrzny - posiadający od co najmniej 4 pełnych m-cy kalendarzowych konto osobiste (w PLN lub walucie obcej) w Santander Bank Polska, pod warunkiem, że w każdym z 3 ostatnich m-cy przed złożeniem wniosku o określenie wstępnych warunków kredytu na to konto była dokonana co najmniej jedna wpłata (gotówkowa lub przelew). Status Select – minimalny dochód w wysokości: - 10 000 zł w przypadku dochodu jednego z Klientów, lub - 15 000 zł w przypadku sumy dochodów maksymalnie dwóch Klientów prowadzących wspólne gospodarstwo domowe.
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Wcześniejsza spłata do 50% kapitału jednorazowo bez opłat w ciągu pierwszych 3 lat, później bez opłat	Przekroczenie 50% lub druga nadpłata w okresie3 lat powoduje, że bank pobiera opłatę 1% z tytułu nadpłaty

NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 20%)

ING Bank Śląski

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
długi okres kredytowania	**brak akceptacji dochodów z umów zlecenie i o dzieło oraz ograniczenia dla działalności gospodarczej (w przypadku wybranych branż)**
brak ograniczeń w ilości posiadanych kredytów hipotecznych	bardzo wolny proces kredytowy (od 7-9 tygodni)
brak opłat za wcześniejszą spłatę,	
możliwość uzyskania decyzji bez umowy przedwstępnej	

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	**80%**	Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę wykonywaną przez bank (koszt dla mieszkań 420 zł) lub operat dostarczony przez klienta. Płatne przed wydaniem decyzji ostatecznej.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Tak, po cenie kredytu mieszkaniowego	Maksymalnie do wysokości podstawowej kwoty kredytu, ale nie więcej niż 30% LTV
UNWW	Nie występuje	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Koszt - 0,035% od aktualnego salda kredytu (lub 0,055% gdy saldo zadłużenia w banku przekroczy 700k zł)	Dobrowolne, istnieje możliwość dokupienia.
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 35 lat, do 75 roku życia.	-
PROWIZJA	Oferta promocyjna: 0,00% - w wariancie „Łatwy start" 1,99% - w wariancie „Lekka rata"	Wybór wariantu wpływa równocześnie na wysokość marży.

CROSS-SELL	Oferta promocyjna: Konto z zasileniem 2000 zł/mies. (nie musi być wynagrodzenie) oraz ubezpieczenie na życie z oferty banku.	W przypadku zaprzestania zasilania konta lub rezygnacji z ubezpieczenia w okresie 3 lat od zawarcia umowy, bank ma prawo do podniesienia marży na cały okres kredytowania o 0,4 p.p. (za każdy warunek)
MARŻA	Oferta promocyjna: 2,15% - w wariancie „Łatwy start" 1,99% - w wariancie „Lekka rata"	Wybór wariantu wpływa równocześnie na wysokość prowizji
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

BNP PARIBAS

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
atrakcyjne warunki cenowe	ograniczenia w ilości udzielanych kredytów
dobrze liczona zdolność kredytowa	opłata za wcześniejszą spłatę (w wariancie bez prowizji)

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	80%	Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę wykonywaną przez bank (koszt dla mieszkań 492 zł) lub operat dostarczony przez klienta. Płatne przed wydaniem decyzji ostatecznej.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Maksymalnie do 15% celu mieszkaniowego, po cenie kredytu mieszkaniowego.	-
UNWW	Nie występuje	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Koszt 0,040% lub 0,0725% aktualnego salda kredytu miesięcznie	W zależności od wybranego wariantu obniża marże o 0,40 p.p. lub 0,60 p.p. W przypadku zakupu, wymagane przez:

		- 3 pierwsze lata kredytowania, gdy dochód uzyskuje co najmniej dwóch wnioskodawców - cały okres kredytowania, gdy dochód uzyskuje tylko jeden wnioskodawca.
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 30 lat, do 75 roku życia,	-
PROWIZJA	Oferta z ubezpieczeniem Cardiff 0,00% – w wariancie z opłatą za wcześniejszą spłatę 2,00% – w wariancie bez opłaty za wcześniejszą spłatę	W przypadku oferty bez ubezpieczenia prowizja wynosi 2,00%
CROSS-SELL	Konto z kartą debetową i zasileniem w wysokości 2500 zł miesięcznie, ubezpieczenie na życie z oferty banku, oraz ubezpieczenie nieruchomości z oferty banku	-
MARŻA	2,00% – w wariancie z kontem, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem na życie 1,80% – w wariancie z kontem, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem na życie i od utraty pracy	Marża standardowa 2,80%
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00% – w przypadku zakupu ubezpieczenia na życie i prowizji za udzielenie kredytu 2,00%, 1,00% - w pozostałych przypadkach. Pobierana przez pierwsze 3 lata od każdej nadpłaty. Po tym okresie brak opłat.	-

PKO BP – POWSZECHNA KASA OSZCZĘDNOŚCI BANK POLSKI

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
długi okres kredytowania	**obniżenie max LTV do poziomu 80%**
brak opłaty za wcześniejszą spłatę	dość wysokie koszty początkowe (prowizja lub ubezpieczenie w wariancie promocyjnym)
możliwość uzyskania decyzji bez umowy przedwstępnej	

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	**80%**	Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę sporządzaną przez bank. Koszt dla mieszkań to 400 zł, płatne przy podpisaniu umowy kredytowej
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Do 25% „na cel dowolny", oczywiście po cenie kredytu na zakup, max do 80% LTV	-
UNWW	Nie występuje	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Nie jest wymagane	-
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 35 lat, realnie do 75 roku życia	-
PROWIZJA	2,00% lub 0,00% w promocji "Pakiet Własny Kąt hipoteczny"	Aby uzyskać prowizję 0% wymagane jest jednorazowe wykupienie ubezpieczenia od utraty pracy (3,25% od kwoty kredytu)
CROSS-SELL	Obniżka marży o 0,15 p.p. dla klientów deklarujących wpływy wynagrodzenia w kwocie minimum 3000 zł. Obniżka marży o 0,05 p.p. dla klienta posiadającego ROR w banku od min. 6 miesięcy z systematycznymi wpływami wynagrodzenia. Marżę można obniżyć również poprzez zakup innych produktów dodatkowych takich jak karta kredytowa, czy ubezpieczenie na życie, tyle że obniżki te są zdecydowanie mniejsze.	W promocji "Pakiet Własny Kąt hipoteczny" konto i karta kredytowa są obowiązkowe
MARŻA	Warunki standardowe: - od 2,68% (dla kredytu powyżej 200k zł, LTV 80%, brak produktów dodatkowych) Warunki promocyjne: - 1,10% w pierwszym roku, następnie 2,37% (promocja: "Pakiet Własny Kąt hipoteczny")	-
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

Millennium

Szczegóły oferty znajdziesz na górze: NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (wkład własny 10%)

mBank

Szczegóły oferty znajdziesz na górze: NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (wkład własny 10%)

PEKAO SA – BANK POLSKA KASA OPIEKI SPÓŁKA AKCYJNA

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV85%	słabo liczona zdolność z działalności gospodarczej
dość szybki proces kredytowy (dla kwot do 300k zł)	wysokie koszty wejścia (prowizja lub ubezpieczenie) i wyjścia
dość dobrze liczona zdolność kredytowa (nie dotyczy działalności)	ograniczenia max LTV w zależności do rodzaju nieruchomości, metrażu i dochodów klientów
	ograniczenia w ilości udzielanych kredytów

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	**85%**	Uwaga: max LTV ograniczone do poziomu: - 80% dla wniosków, gdzie zabezpieczeniem kredytu będzie dom o dowolnej powierzchni albo lokal o powierzchni przekraczającej 80 m2, - 85% w przypadku pozostałych nieruchomości Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę sporządzaną przez bank (koszt dla mieszkań 167 zł dla kwot do 300k lub 479 zł dla kwot powyżej 300k), lub operat dostarczony przez klienta (wymagana płatna weryfikacja – koszt 167 zł). Płatne przed decyzją ostateczną.

ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	4,00% (zwykle do pokrycia kosztów okołokredytowych)	-
UNWW	Podwyżka marży kredytu o 0,20p.p. do momentu, gdy poziom LTV spłacanego kredytu osiągnie wysokość 80%.	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Standardowo nie jest wymagane, obowiązek jego zakupu pojawia się jednak w sytuacji, gdy do kredytu przystępuje jedna osoba	Minimalna wymagana suma ubezpieczenia to 25% kwoty kredytu. Uwaga: Możliwe jest dostarczenie polisy ubezpieczeniowej z dowolnego (akceptowanego przez bank towarzystwa ubezpieczeniowego).
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 30 lat, do 70 roku życia	-
PROWIZJA	1,99% - oferta „Mieszkam spokojnie" (bez ubezpieczenia CPI) 1,25% - oferta „Mieszkam spokojnie" (z ubezpieczeniem CPI) 0,00% - oferta „Mieszkam spokojnie" (z ubezpieczeniem CPI, dla LTV poniżej 80% i marży 2,05%, oraz LTV powyżej 80% i marży 2,55%)	Prowizja płatna gotówką (można kredytować, jeśli pozwala na to LTV). Kosztu ubezpieczenia CPI wynosi 2,00% kwoty kredytu.
CROSS-SELL	ROR wraz z kartą debetową i wpływem wynagrodzenia + karta kredytowa i ubezpieczenie nieruchomości w banku	Produkty dodatkowe wymagane przez cały okres kredytowania
MARŻA	Promocyjna – „Mieszkam spokojnie", LTV powyżej 80,00%: - 2,60% dla kredytów bez CPI - 2,45% dla kredytów z CPI Promocyjna – „Mieszkam spokojnie", LTV poniżej 80,00% - 2,10% dla kredytów bez CPI - 1,95% dla kredytów z CPI	W przypadku kredytów bez prowizji, z ubezpieczeniem CPI, marża wynosi: - 2,05% dla kredytów do 80,00% LTV - 2,55% dla kredytów powyżej 80,00% LTV
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Pobierana przez pierwsze 3 lata. Jej wysokość to mniejsza z kwot: 3% od nadpłacanej kwoty kredytu lub wysokość odsetek, które byłyby naliczone od spłaconej przed terminem części kredytu. Po 3 latach nadpłaty częściowe i spłata całkowita są bezpłatne.	-

SANTANDER Szczegóły oferty znajdziesz na górze: NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (wkład własny 10%)

ALIOR Szczegóły oferty znajdziesz na górze: NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (wkład własny 10%)

NAJLEPSZY NA FLIPA (SZYBKI ZAKUP, SZYBKA SPRZEDAŻ)

MILLENIUM – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 10%)

mBank – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 10%)

PKO BP – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTOR (WKŁAD WŁASNY 20%)

ING – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 20%)

NAJPEWNIEJSZY (BANK NAJLEPIEJ LICZĄCY ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ)

BNP Paribas – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 20%)

ING – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 20%)

Alior – Szczegóły oferty znajdziesz na górze– NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 10%)

mBank – Szczegóły oferty znajdziesz na górze– NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 10%)

NAJSZYBSZY (BANK Z NAJSZYBSZYM PROCESEM KREDYTOWYM):

(czas kalendarzowy deklarowany przez bank do uzyskania decyzji kredytowej, wnioski z operatem)

PKO BP – około 10-14 dni roboczych,

Alior – około 14-18 dni roboczych,

BNP Paribas – około 14-21 dni roboczych,

mBank – około 14-21 dni roboczych

BANKI DLA OSÓB OSIĄGAJĄCYCH DOCHÓD W „WALUCIE OBCEJ"

	ALIOR BANK	PEKAO SA
WALUTY KREDYTU	EUR, USD, GBP	EUR, GBP, USD, NOK, SEK
LTV	Max. LTV: 78% (dla EUR) i 74% (dla GBP) i 68% (dla USD)	Max. okres kredytowania: 20 lat (przy 60% LTV) lub 15 lat (przy 70% LTV)
MAX OKRES KREDYTOWANIA	30 lat	
MARŻA WARUNKI CENOWE	4,1% marża z ubezpieczeniem NWW i 1,00% prowizji, dla kredytów z dodatkowym zabezpieczeniem w postaci cesji praw z polisy ubezpieczenia na życie (TU EUROPA ze składką jednorazową płatną z góry za 5 lat), kwota max 1 000 000 pln. 5,1% marża z ubezpieczeniem NWW i 2,00% prowizji, dla kredytów bez ubezpieczenia na życie, kwota max 1 000 000 pln.	4,20% - dla klientów posiadających/zawierających umowę o rachunek typu ROR i kartę debetową 5,90% - dal klientów bez konta i karty
JAKIE ŹRÓDŁA DOCHODÓW SĄ	odpowiednik polskiej umowy o pracę na czas nieokreślony	odpowiednik polskiej umowy o pracę na czas nieokreślony

AKCEPTOWANE		UWAGA: Bank akceptuje dochody z zagranicy uzyskiwane z tytułu umowy o pracę, jeśli spełnione są łącznie następujące warunki: - minimum 6 regularnych comiesięcznych wpływów od pracodawcy z tytułu wynagrodzenia na rachunek prowadzony w Polsce, w tym - od co najmniej 3 miesięcy wynagrodzenie wpływa na rachunek prowadzony w Pekao. Dopuszcza się przesunięcia wpływów między miesiącami tzn. gdy na początku i na koniec miesiąca wpłyną wynagrodzenia odpowiednio za poprzedni i bieżący miesiąc.
DOKUMENTY DO TŁUMACZENIA	- raport odpowiednika BIK-u - wyciąg z konta z 3 miesięcy (ostatni miesiąc szczegółowo plus trzy wpływy wynagrodzenia) - w przypadku zatrudnienia w UK wymagany dokument potwierdzający settlement status UWAGA: Dokumenty w języku angielskim nie wymagają tłumaczenia	- raport odpowiednika BIK-u - odpowiednik umowy o pracę - wyciąg z konta z 12m - pay slips - odpowiednik polskiego PIT za ostatni rok
DODATKOWE INFORMACJE	-	Bank ma sankcje przewidziane wobec niektórych krajów, na które nie może udzielić kredytu. Bank będzie potrzebował PIT-ów, więc jeśli klient nie rozlicza się na podobnych zasadach co w Polsce, to bank nie udzieli kredytu. Jeśli klient nie rozlicza się w Polsce, wówczas powinien do wniosku złożyć oświadczenie, że nie jest zobowiązany do składania deklaracji podatkowych w Polsce, ani za granicą i że nie otrzymuje od swojego pracodawcy rozliczeń podatkowych.

5. OPROCENTOWANIE STAŁE – AKTUALNE OFERTY

Poniżej lista aktualnie dostępnych na rynku ofert kredytów z oprocentowaniem stałym. Ułożyliśmy ją pod kontem atrakcyjności.

OFERTY DLA NOWYCH WNIOSKÓW KREDYTOWYCH:

▪ PKO BP

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIĄZYWANIA	5 lat	Po upływie okresu obowiązywania 5-letniej stałej stopy bazowej klient może złożyć wniosek o zawarcie aneksu zmieniającego oprocentowanie na stałe, zgodnie z ofertą banku.
OPROCENTOWANIE W ORESIE STAŁEJ STOPY	Przykładowe oprocentowanie kredytu: (na dzień 08.12.2020, kredyt na 300k, LTV 80% deklarowane wpływy 3k zł, lokalizacja Warszawa) - **2,72%** dla oferty „Pakiet Własny Kąt Hipoteczny", prowizja 0,00%, ubezpieczenie od utraty pacy na 4 lata, marża po okresie stałego oprocentowania: **2,11%**) - **3,03%** dla oferty standardowej, prowizja 2,00%, marża po okresie stałego oprocentowania: **2,42%**) Oprocentowanie składa się z: **marży z umowy kredytowej** + **5-letniej stałej stopy bazowej** ustalanej przez bank (z dnia wydania Klientowi formularza informacyjnego).	Wysokość stopy bazowej zmienia się codziennie, można ją sprawdzić na stronie internetowej banku. Np. na dzień 08.01.2021 stopa wynosi: **0,61%** Po zakończeniu okresu obowiązywania oprocentowania stałego przechodzimy na oprocentowanie zmienne ustalane wg wzoru: marża z umowy kredytowej + aktualny WIBOR
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	W przypadku wcześniejszej spłaty całości albo części kredytu, w okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania, **bank pobiera rekompensatę,** wg zasad określonych w umowie kredytu.	Bank informuje o wysokości rekompensaty na wniosek Klienta przy składaniu dyspozycji wcześniejszej spłaty.

INFORMACJE DODATKOWE	W przypadku nowych wniosków kredytowych oferta dostępna jedynie dla kredytów przeznczonych na zakup nieruchomości na rynku wtórnym lub na refinansowanie kosztów poniesionych na cele mieszkaniowe	W okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania nie istnieje możliwość zawarcia aneksu zmieniającego sposób lub wartość oprocentowania ani podwyższenia kwoty kredytu.

▪ ING

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIĄZYWANIA	5 lat	Po tym czasie bank może zaproponować nową stałą stopę procentową, na kolejne 5 lat lub przechodzimy na oprocentowanie zmienne.
OPROCENTOWANIE W OKRESIE STAŁEJ STOPY	Przykładowe oprocentowanie kredytu: (aktualne na dzień 04.01.2021, kredyt na 300k, LTV 80%, oferta: „Zima na swoim") - **3,03 %** dla wariantu „Lekka rata", prowizja 1,95%, marża po okresie stałego oprocentowania: **1,95%**) - **3,18 %** dla wariantu „Łatwy start", prowizja 0,00%, marża po okresie stałego oprocentowania: **2,10%**) Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marzę i stopę procentową.	Wysokość oprocentowania publikowana jest co tydzień na stronie internetowej banku. Po zakończeniu okresu obowiązywania oprocentowania stałego przechodzimy na oprocentowanie zmienne ustalane wg wzoru: marża z umowy kredytowej + aktualny WIBOR
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Brak opłat za wcześniejszą spłatę.	-
INFORMACJE DODATKOWE	W okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania nie ma możliwości przejścia na oprocentowanie zmienne.	-

Santander

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIĄZYWANIA	5 lat	Po tym czasie przechodzimy na oprocentowanie zmienne.
OPROCENTOWANIE W OKRESIE STAŁEJ STOPY	Przykładowe oprocentowanie kredytu: (kredyt 300k, LTV 80%, konto osobiste z wpływem wynagrodzenia, prowizja 2,00%) - **2,90%** dla klienta wewnętrznego, (marża po okresie stałego oprocentowania: **2,39%** dla klienta Standard i Select) - **3,00%** dla klienta zewnętrznego, (marża po okresie stałego oprocentowania: **2,69%** dla klienta Standard, lub **2,49%** dla klienta Select) Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marzę i stopę procentową. Jego wysokość jest uzależniona od poziomu LTV.	Istnieje możliwość uzyskania dodatkowych obniżek marży kredytu w zamian za skorzystanie z: - 0,10 p.p karta kredytowa (z obrotem min 500 zł/mieś) -0,10 p.p ubezpieczenie nieruchomości z oferty banku Po zakończeniu okresu obowiązywania oprocentowania stałego przechodzimy na oprocentowanie zmienne ustalane wg wzoru: marża z umowy kredytowej + aktualny WIBOR
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Brak opłat za wcześniejszą spłatę.	-
INFORMACJE DODATKOWE	W okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania istnieje możliwości przejścia na oprocentowanie zmienne!	Zmiana oprocentowania wiąże się z koniecznością zapłaty prowizji w wysokości 3% kwoty kapitału kredytu pozostającego do spłaty w dniu dokonywania zmiany oprocentowania.

PeKaO SA.

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIĄZYWANIA	5 lat	Po tym okresie klient może przejść na oprocentowanie zmienne lub złożyć wniosek o zawarcie aneksu (na 30 dni przed końcem okresu) przedłużającego oprocentowanie stałe na kolejne 5 lat (zgodnie z ofertą banku).
OPROCENTOWANIE W OKRESIE STAŁEJ STOPY	Przykładowe oprocentowanie kredytu (aktualne na dzień 08.01.2021, oferta „Mieszkam spokojnie" z ubezpieczeniem CPI i prowizją 1,25%): **- 3,19 %** dla LTV poniżej 80%, marża po okresie stałego oprocentowania: **1,95%** **- 3,39 %** dla LTV powyżej 80%, marża po okresie stałego oprocentowania: **2,45%** Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marzę i stopę procentową.	Wysokość oprocentowania stałego publikowana jest co miesiąc na stronie internetowej banku. Po zakończeniu okresu obowiązywania oprocentowania stałego przechodzimy na oprocentowanie zmienne ustalane wg wzoru: marża z umowy kredytowej + Stopa Bazowa Kredytu Mieszkaniowego 6M (oparta o WIBOR 6M)
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Pobierana przez pierwsze 3 lata. Jej wysokość to mniejsza z kwot: 3% od nadpłacanej kwoty kredytu lub wysokość odsetek, które byłyby naliczone od spłaconej przed terminem części kredytu. Po 3 latach nadpłaty częściowe i spłata całkowita są bezpłatne.	-
INFORMACJE DODATKOWE	W okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania nie ma możliwości przejścia na oprocentowanie zmienne.	-

OFERTY DLA „PRACUJĄCYCH" WNIOSKÓW KREDYTOWYCH:

▪ PKO BP

- Aby skorzystać należy dodatkowo spełnić następujące warunki:
  wniosek o udzielenie kredytu został złożony **po 27 sierpnia 2018 r.**
  - kredyt został wypłacony w całości,
  - posiadasz zdolność kredytową i spłacasz kredyt w terminie,
  - zostało Ci nie mniej niż 5 lat do końca okresu spłaty kredytu (od dnia zawarcia aneksu).
- Pozostałe warunki oferty tożsame z ofertą dla nowych klientów

▪ ING

- Aby skorzystać należy dodatkowo spełnić następujące warunki:
  - posiadasz kredyt hipoteczny lub budowlano-hipoteczny bez konsolidacji innych nie mieszkaniowych kredytów,
  - kredyt został uruchomiony **przed 21 maja 2018 roku**,
  - do spłaty kredytu pozostało przynajmniej 62 raty.
- Oprocentowanie dla klientów z aneksem, uzależnione jest od posiadanych produktów (oferta od 04.01.2021):
  - 3,48% dla kredytów bez produktów dodatkowych
  - 3,38% dla kredytów z kontem z regularnymi wpływami
  - 3,28% dla kredytów z kontem z regularnymi wpływami i ubezpieczeniem spłaty kredytu
- Pozostałe warunki oferty tożsame z ofertą dla nowych klientów.

6. KUPUJESZ MIESZKANIE NA KREDYT? KONIECZNIE SPRAWDŹ NASZ KURS ONLINE I NIE TRAĆ PIENIĘDZY!

Jak kupić mieszkanie na kredyt i zaoszczędzić kilkadziesiąt tysięcy złotych?

Chcesz kupić wymarzoną nieruchomość, ale potrzebujesz wesprzeć się kredytem hipotecznym? Nauczę Cię, jak kupić mieszkanie na kredyt i zaoszczędzić kilkadziesiąt tysięcy złotych.

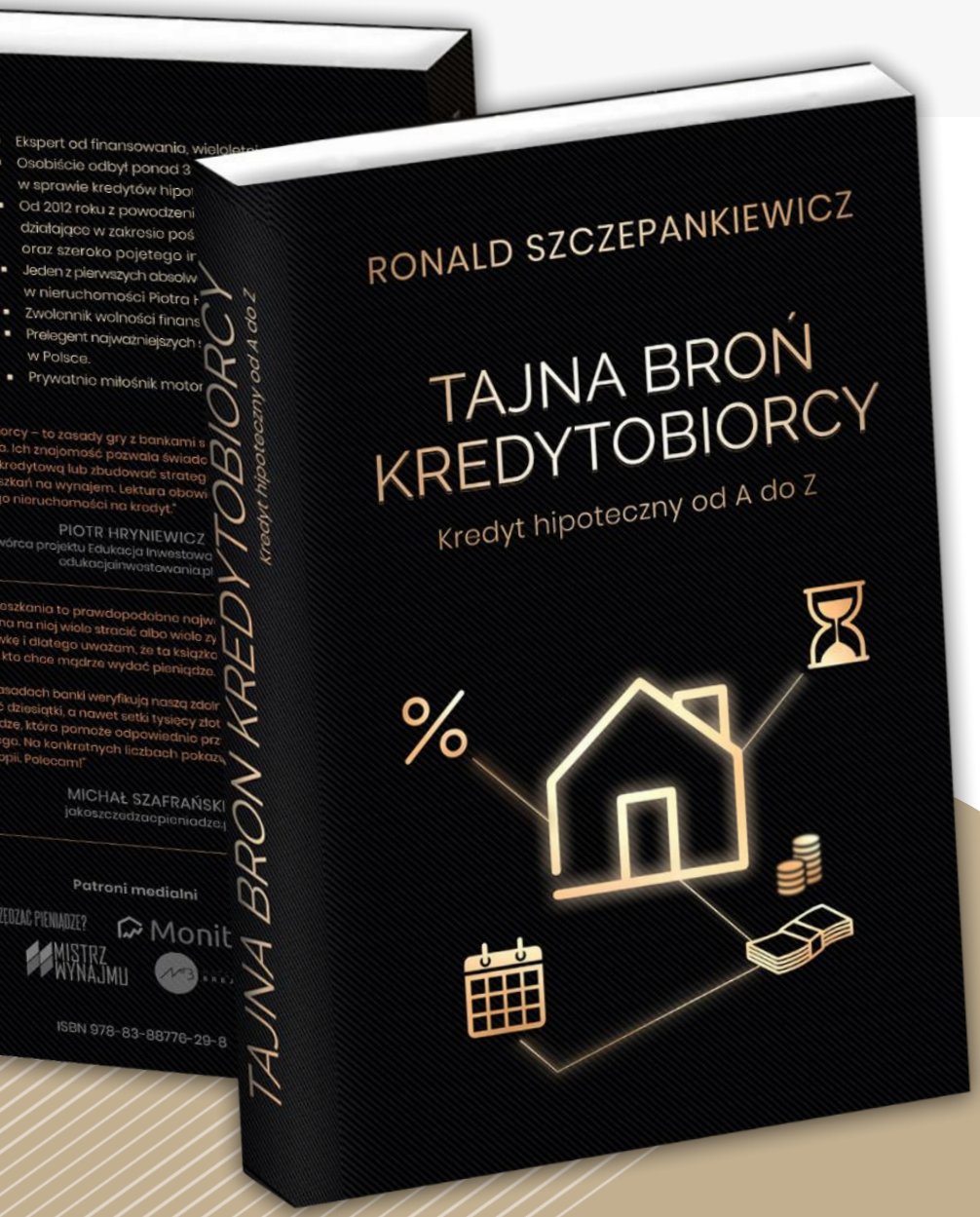
Ten kurs to maksimum treści zamknięte w konkretnych modułach. Wiedza dla osób ceniących poczucie panowania nad sytuacją, komfort psychiczny i chcących uzyskać możliwie najlepsze finansowanie swojej nieruchomości! Wiedza, którą łatwo przyswoić i którą od razu można zastosować w praktyce! Podczas kursu **nie tracisz czasu, a dostajesz konkretne rozwiązania.** Otrzymasz know-how płynący z praktyki – jak myślą banki, jakie obowiązują zasady gry i co zrobić, aby za pomocą najlepszego kredytu kupić wymarzone mieszkanie.



TEN KURS DA MAKSIMUM KORZYŚCI DLA OSÓB, KTÓRE:

► chcą kupić nieruchomość i będą posiłkować się kredytem mieszkaniowym
► chcą nabyć wiedzę, która przeprowadzi ich szybko i pewnie przez proces kredytowy
► chcą wiedzieć jak wygląda proces zakupu mieszkania w kredycie
► chcą zrozumieć jak działać, aby bank zabiegał o bycie jego klientem
► chcą zaoszczędzić kilkadziesiąt tysięcy złotych na całkowitym koszcie kredytu

Kurs możesz kupić na naszej stronie internetowej:
www.TAJNABRONKREDYTOBIORCY.pl



7. INWESTUJESZ NA KREDYT? NA TO ZWRÓĆ SZCZEGÓLNĄ UWAGĘ!

Jeśli w dalszym ciągu nie czytałeś mojej książki „Tajna Broń Kredytobiorcy" to zachęcam Cię do skorzystania ze specjalnego kuponu rabatowego dla czytelników raportu. Chcąc uzyskać rabat na zakup papierowej wersji książki w wysokości 15% należy przy zakupie podać kod rabatowy - „**raport**".

Na www.tajnabronkredytobiorcy.pl możesz zapoznać się również z darmowym fragmentem mojej książki. ☺ Jeśli chcesz sfinansować zakup nieruchomości na kredyt i maksymalnie oszczędzić na tym procesie, to zdecydowanie pozycja dla Ciebie - dowiesz się z niej jak zwiększać swoje możliwości kredytowe, zmniejszać prowizje bankowe, a także jak kupować nieruchomości na cele inwestycyjne!

Życzę przyjemnej lektury! :-)

www.TAJNABRONKREDYTOBIORCY.pl

8. PODSUMOWANIE

Jeżeli zastanawiasz się nad zakupem nieruchomości za kredyt lub wzięciem kredytu pod nieruchomość, refinansowaniem, konsolidacją kredytów pod nieruchomość, ale nie wiesz:

- Czy masz zdolność kredytową,
- Jaka będzie rata,
- Jak skredytować daną nieruchomość,
- Jak się za to zabrać,
- Nie masz czasu na chodzenie bo bankach,
- Szukasz osoby, która załatwi kredyt za Ciebie,

lub masz inne pytania, pisz / dzwoń, chętnie pomożemy! Nasz Zespół składa się z najlepszych pośredników finansowych w Polsce.

RM KREDYTY HIPOTECZNE

Specjalizacja Kredyty Hipoteczne
Obszar działalności – cała Polska
telefon: +48 503 804 619
e-mail: kontakt@rmkredyty.pl
www.RMKREDYTY.pl
www.TAJNABRONKREDYTOBIORCY.pl

NASZ ZESPÓŁ EKSPERTÓW

Ronald Szczepankiewicz
Rupert Aleksiejuk
Marek Jackiewicz
Marcin Bubiłek
Małgorzata Słowik-Zwiercan
Arkadiusz Fukowski
Agata Skubis
Dorota Popiłowska
Karol Owsiany
Weronika Szwankowska
Sandra Łazarska
Piotr Oczkowski
Magdalena Łyczko-Hałaszczyk
Karolina Parowicz
Katarzyna Olszewska
Piotr Firlej
Jakub Pastuszka
Monika Owsiany
Monika Korczak
Artur Bajon
Urszula Sztromajer
Paweł Karkula
Marcin Kowalski
Kamil Pensiek



9. WSPÓŁPRACA

Jeżeli pragniesz szybko i sprawnie skontaktować się z przedstawicielem RM Kredyty Hipoteczne odpowiedzialnym za program afiliacyjny oraz współpracę z mediami zachęcamy do kontaktu:

Rupert Aleksiejuk

Dyrektor ds. Marketingu i PR
+ 48 794 785 249
rupert.aleksiejuk@rmkredyty.pl

Dodatkowo, nasze internetowe biuro prasowe zapewnia zainteresowanym dziennikarzom dostęp do aktualnych komunikatów i informacji prasowych, zdjęć oraz materiałów filmowych.

10. GŁÓWNI PARTNERZY



ASBIRO
Alternatywna Szkoła Biznesu i Rozwoju Osobowego im. Ludwiga von Misesa

hryniewicz.pl

EDUKACJA
INWESTOWANIA
W NIERUCHOMOŚCI

STOWARZYSZENIE MIESZKANICZNIK
Wspieramy wynajmujących mieszkania

BOGATY OJCIEC

MATEUSZ BREJTA

MISTRZ WYNAJMU

Moniter

wynajmistrz.pl

PROPERTIES LLOYD

BNI®

VESTORIA
pasywny dochód z nieruchomości

ŚWIAT INWESTORA

mzuri

GOTOWCE INWESTYCYJNE

ZAINWESTOWANI.PL
W NIERUCHOMOŚCI, W ROZWÓJ, W RODZINĘ!

MIESZKANICZNIK
OD PODSZEWKI

WWW.KONTESTACJA.COM
WOLNY RYNEK
I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ