



KREDYTY HIPOTECZNE

Ronald Szczepankiewicz & Magdalena Łyczko - Hałaszyk

RAPORT Z RYNKU KREDYTÓW HIPOTECZNYCH I NIERUCHOMOŚCI

LISTOPAD 2020





Jak kupić
mieszkanie na kredyt
i **zaoszczędzić**
kilkadziesiąt tysięcy
złotych.



Twoje
cele



Ronald
Szczepankiewicz

SUBSCRIBE

1. WPROWADZENIE – LISTOPAD 2020



Witam Cię serdecznie!

W ostatnim czasie otrzymałem **wiele pozytywnych opinii na temat naszego nowego kursu online „Jak kupić mieszkanie na kredyt i zaoszczędzić kilkadziesiąt tysięcy złotych”**. Dziękuję! Jednocześnie pragnę przypomnieć, że w chwili obecnej pierwszy moduł kursu **jest dostępny całkowicie za darmo**, dlatego jeżeli jeszcze tego nie zrobiłeś - zachęcam Cię do zapoznania się ze szkoleniem i odwiedzenia naszej strony TAJNABRONKREDYTOBIORCY.pl/kursonline

Niniejszy raport wydajemy już ponad 8 lat. Pamiętaj, że zawsze znajdziesz w nim przede wszystkim najlepsze oferty kredytowe dla osób kupujących mieszkanie, aby tam zamieszkać oraz dla inwestorów, którzy chcą je potem wynajmować, czy zrobić na nim FLIP'a! Więcej szczegółów wraz z konkretnymi ofertami przedstawiamy na stronie 17.

W listopadowym numerze raportu przygotowałem dla Ciebie **artykuł mojego autorstwa, z którego dowiesz się jakie narzędzia i możliwości masz obecnie do dyspozycji, jeżeli jesteś zainteresowany obniżeniem (lub zawieszeniem) bieżących rat kredytowych**. To naprawdę potężna i pomocna dawka wiedzy, dlatego serdecznie zapraszam Cię do lektury. Drugi z materiałów to kolejny tekst autorstwa **Rupert'a Aleksiejuka** doświadczonego Inwestora z Warszawy, który tym razem podsumuje niedawny sezon najmu oraz przedstawi, w co aktualnie najbardziej opłaca się zainwestować na wynajem, aby pewnie zarobić.

Kilka dni temu na moim kanale youtube (link do kanału - [Ronald Szczepankiewicz](#)) ukazał się **ważny materiał, w którym szczegółowo opowiadam z czego składa się oprocentowanie kredytu i dlaczego ignorancja tej wiedzy może Cię słono kosztować**. Jeżeli interesuje Cię ten i inne wartościowe oraz merytoryczne filmy dotyczące finansowania nieruchomości oraz zarabiania na nich, mój kanał jest dla Ciebie. **Zapraszam Cię do jego subskrypcji**, materiały już od dłuższego czasu pojawiają się regularnie, organizujemy też konkursy w których do wygrania jest pełen dostęp do wspomnianego kursu.

Zapraszam do lektury!

Ronald Szczepankiewicz

W TYM RAPORCIE ZNAJDZIESZ:

1.	WPROWADZENIE – LISTOPAD 2020	3
2.	KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD	5
3.	RONALD SZCZEPANKIEWICZ - JAK OBNIŻYĆ (LUB ZAWIESIĆ) BIEŻĄCE ZOBOWIĄZANIA KREDYTOWE?	7
4.	RUPERT ALEKSIEJUK - PORADNIK POCZĄTKUJĄCEGO INWESTORA; KAWALERKA CZY MIESZKANIE WIELOPOKOJOWE, W CO TERAZ WARTO ZAINWESTOWAĆ? PRZEMYSŁENIA PO SEZONIE NAJMU 2020	13
5.	PRZEGLĄD OFERT BANKOWYCH.....	16
6.	BANKI W "CZASACH ZARAŻY" - CZYLI CO W TRAWIE PISZCZY	32
7.	OPROCENTOWANIE STAŁE - AKTUALNE OFERTY	34
8.	KUPUJESZ MIESZKANIE NA KREDYT? KONIECZNIE SPRAWDŹ NASZ KURS ONLINE I NIE TRAĆ PIENIĘDZY!	38
9.	INWESTUJESZ NA KREDYT? NA TO ZWRÓĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ!	39
10.	PODSUMOWANIE	40
11.	WSPÓŁPRACA	41
12.	GŁÓWNI PARTNERZY	42

2. KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD

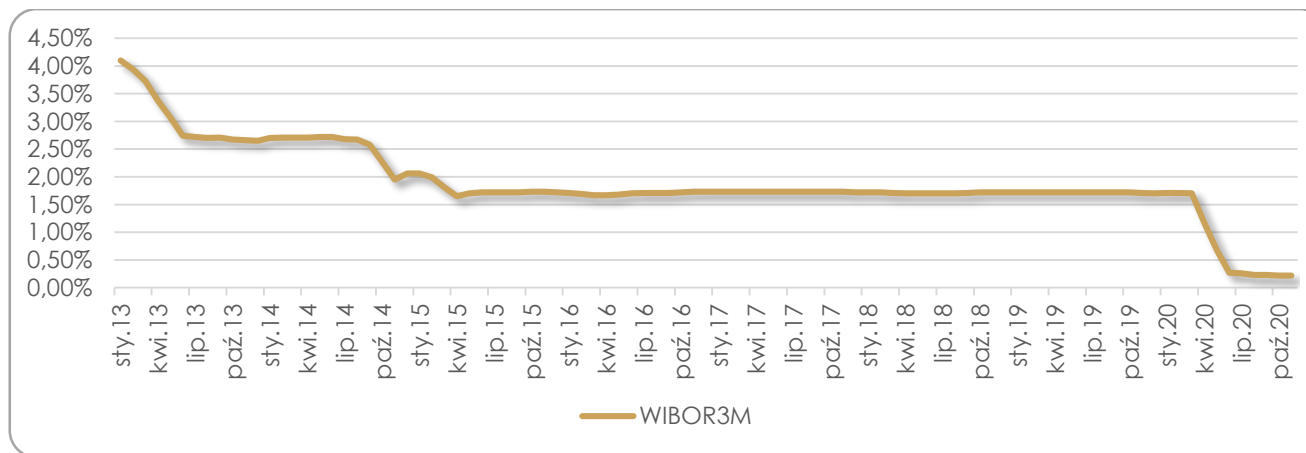
- **BIK: W październiku średnia wartość wniosku kredytowego na mieszkanie była wyższa o 8,1 proc. rok do roku.** W październiku o kredyt mieszkaniowy wnioskowało 38,44 tys. potencjalnych kredytobiorców – poinformowało w czwartek Biuro Informacji Kredytowej. Średnia kwota wnioskowanego kredytu mieszkaniowego wyniosła 297,77 tys. zł. Oznacza to, że w październiku 2020 r., w przeliczeniu na dzień roboczy, banki i SKOK-i przestały do BIK zapytania o kredyty mieszkaniowe na kwotę wyższą o 8,1 proc. w porównaniu z październikiem 2019 r. **Wniosek? Mimo pandemii Polacy chętnie kupują nieruchomości na kredyt.**¹
- **Rada Polityki Pieniężnej nie zaskoczyła. Stopy znów nie drgnęły.** RPP utrzymała stopy procentowe bez zmian, co oznacza, że główna stopa referencyjna wynosi 0,1%, podał bank centralny. Według RPP roczne tempo wzrostu PKB, według projekcji przygotowanej przy założeniu niezmiennych stóp procentowych NBP oraz uwzględniającej dane dostępne do 4 listopada 2020 r., znajdzie się z 50-procentowym prawdopodobieństwem w przedziale -4,1 - -3,0 proc. w 2020 r. (wobec -7,2 - -4,2 proc. w projekcji z lipca 2020 r.). Prognoza zatem uległa poprawie, co należy odbierać zdecydowanie pozytywnie.² Co warto podkreślić dzisiejsza wartość WIBOR3m kształtuje się na poziomie 0,22%, co z kolei przekłada się na **najniższe raty w historii dla kredytów uruchomionych w złotychkach!**
- **Marże stabilne, oprocentowanie najniższe w historii.** Niecałe 2,8% - taka jest dziś przeciętna marża w przypadku faktycznie udzielanych nowych kredytów hipotecznych. Doszło więc do szybkiej normalizacji, a banki zapowiadają, że chcą utrzymać ten kurs – to dobra wiadomość dla kredytobiorców!³ Opierając się jednak na empirycznych doświadczeniach, w mojej opinii będzie dokładnie na odwrót. **Marże będą stale rosły. Dlatego, jeżeli planujesz zakup nieruchomości w kredycie, warto wziąć to pod uwagę.**
- **Nieco ponad 52 metry kwadratowe – taką przeciętną powierzchnię mają nowe mieszkania w Polsce.** Deweloperzy najchętniej budują dwa albo małe trzy pokoje z aneksem kuchennym. „Kowalski”, który chce kupić swoje "M", zaciąga na nie kredyt w wysokości niecałych 300 tysięcy złotych. Dane te pokrywają się z naszymi firmowymi doświadczeniami w RM Kredyty, **średnia wysokość kredytu udzielonego za naszym pośrednictwem na przestrzeni ostatnich 10 lat wynosi około 310 tysięcy złotych.** Z danych Głównego Urzędu Statystycznego za I półrocze 2020 roku wynika, że powierzchnia nowo oddanych mieszkań w budynkach wielorodzinnych w Polsce wyniosła 52,5 metry kwadratowe. Była mniejsza niż rok wcześniej, kiedy to wynosiła 53,1 mkw. "Największe mieszkania były przedmiotem obrotu we Wrocławiu, gdzie średni metraż lokalu wyniósł 55,75 mkw. O ponadprzeciętnej średniej powierzchni kupowano też mieszkania w Warszawie (55,08 mkw.), w aglomeracji katowickiej (54,95 mkw.) i w Poznaniu (53,92 mkw.). Natomiast najniższą średnią powierzchnię mieszkań zanotowano w Krakowie (51,10 mkw.) i w Łodzi (50,40 mkw.)."

¹ <https://forsal.pl/finanse/finanse-osobiste/artykuly/7997598,kredyt-mieszkaniowy-wnioskowalo-3844-tys-kredytobiorcow-bik.html>

² <https://gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/7999427,rpp-nie-zaskoczyła-stopy-znow-nie-drgnely.html>

³ <https://www.finance.egospodarka.pl/166974,Kredyty-hipoteczne-marze-stabilne-oprocentowanie-najnizsze-w-historii,1,63,1.html>

- Kredytobiorcy przypomnieli sobie o wakacjach kredytowych.** O 65 proc. w ciągu niecałego miesiąca wzrosła liczba zawieszonych w ramach ustawowych wakacji kredytowych spłat kredytów. Jak wynika z uzyskanych przez Bankier.pl danych BIK, wartość zobowiązań objętych moratorium przekroczyła 0,5 mld zł. W połowie 2020 r. w jednym z pakietów ustaw antykrzysowych wprowadzono opcję zawieszenia spłat kredytów. Tak zwane ustawowe wakacje kredytowe to mechanizm zupełnie niezależny od proponowanego wcześniej przez banki rozwiązania. Przez kilka miesięcy ustawowe wakacje kredytowe nie cieszyły się zainteresowaniem klientów, w odróżnieniu od dostępnego od marca bankowego moratorium. „Bankowe” zawieszenie spłat wykorzystano ponad 1 mln razy. Do połowy października 2020 r. z ustawowej opcji skorzystano zaledwie 3,2 tys. razy. **Warto pamiętać o tym rozwiązaniu, więcej na temat zawieszenia spłaty zobowiązań kredytowych przeczytasz na następnej stronie.**¹
- Oprocentowanie kredytów hipotecznych: co z likwidacją WIBOR?** W 2019 r. krajowe media donosiły, że stopa WIBOR może zostać zupełnie zlikwidowana. Była to ważna wiadomość, ponieważ na wspomnianej stopie opiera się oprocentowanie kredytów mieszkaniowych spłacanych przez 1,8 mln polskich gospodarstw domowych. Po tych doniesieniach z I kw. 2019 roku, sprawa rzekomej likwidacji WIBOR-u zeszła na dalszy plan. **To co wiadomo na dzisiaj to, że „złotówkowych” kredytobiorców nie czekają póki co poważne zmiany - stawka WIBOR została już odpowiednio dostosowana do nowych unijnych regulacji.** Oznacza to, że może być ona używana również po 31 grudnia 2021 roku.²



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/Kredytobiorcy-przypomnieli-sobie-o-wakacjach-kredytowych-7998875.html>

² <https://www.finance.egospodarka.pl/166993,Oprocentowanie-kredytow-hipotecznych-co-z-likwidacja-LIBOR-i-WIBOR,1,63,1.html>

3. RONALD SZCZEPANKIEWICZ – JAK OBNIŻYĆ (LUB ZAWIESIĆ) BIEŻĄCE ZOBOWIĄZANIA KREDYTOWE?

W ostatnim czasie otrzymaliśmy od Was kilka zapytań o dostępne na rynku narzędzia czy rozwiązania, które pozwoliłyby obniżyć (lub zawiesić) bieżące raty kredytowe. W związku z tym, że jak się okazuje jest to dla niektórych istotne zagadnienie, postanowiliśmy przyrzeć się temu tematowi głębiej. Dokonaliśmy przeglądu aktualnie dostępnych opcji, zarówno w bankach jak i poza nimi oraz zebraliśmy najważniejsze naszym zdaniem opcje w jednym miejscu. Nasza subiektywna lista znajduje się poniżej.

Na wstępie chcemy podkreślić trzy ważne sprawy:

1. Rozwiązania opisujemy ogólnie, bez podawania nazw konkretnych banków. Wynika to z tego, że detale poszczególnych rozwiązań (nawet w tym samym banku) ulegały zmianom i modyfikacjom w czasie. Aby mieć pewność, że możesz z któregoś z nich skorzystać i tak finalnie potrzebujesz otworzyć swoją umowę kredytową i tam sprawdzić szczegóły.
2. Każdemu, zainteresowanemu zalecamy konsultację ze swoimi opiekunem ze strony banku... wynika to z faktu, że najlepszy dostęp zarówno do umów jak i dostępnych rozwiązań dla kredytów „pracujących” mają dedykowani temu pracownicy banku. Nawet najlepszy niezależny ekspert nie będzie w stanie w szybki i precyzyjny sposób zweryfikować bieżących parametrów kredytu.
3. Skorzystanie z dowolnego z opisanych rozwiązań niesie ze sobą konsekwencje, zarówno te krótko jak i długoterminowe. W krótkim okresie uzyskasz (mniejszy lub większy) efekt obniżki miesięcznej raty. Długofalowe skutki z kolei, to przede wszystkim wzrost całkowitego kosztu odsetek (np. w przypadku wakacji kredytowych, czy zmiany rodzaju rat), ale już rezygnacja ze zbędnego cross-sellu działa wyłącznie na naszą korzyść.

1. KARENCA W SPŁACIE KAPITAŁU

- a. Karencja to rozwiązanie znane każdemu, kto kupował mieszkanie od developera, budował dom lub robił remont. To okres, w którym spłacamy jedynie odsetki jedynie od wypłaconej już części kredytu (kapitał w tym czasie nie ulega zmniejszeniu). Karencję stosuje się na początku okresu kredytowania: w okresie budowy, czy też w trakcie remontu i trwa ona od 1 do maksymalnie 24 miesięcy.
- b. Dla kogo: ze względu na swoją specyfikę rozwiązanie dostępne jest niestety jedynie dla wąskiego grona kredytobiorców - tych którzy są na początku „przygody z kredytem”, nie można z niej skorzystać, gdy kredyt już „pracuje”.
- c. Jak skorzystać: jeśli aktualnie korzystasz z karencji i nie wykorzystasz jej w pełni możesz poprosić bank o maksymalne jej wydłużenie.

2. WAKACJE KREDYTOWE

- a. To jedno z najbardziej „standardowych” rozwiązań oferowanych przez banki. Wakacje to nic innego, jak możliwość zawieszenia określonej ilości (najczęściej od 1 do 3) pełnych rat lub ich części w ciągu roku.
- b. Ilość zawieszonych rat, dostępność wakacji czy rodzaj „ulgi” (zawieszenie raty odsetkowej, kapitałowej, całej raty) reguluje umowa kredytowa.

3. WAKACJE KREDYTOWE „COVIDOWE” (aktualnie niedostępne, ale w związku aktualną sytuacją, wszystko może się zmienić)

- a. To zmodyfikowany wariant wakacji kredytowych, wprowadzony przez banki, w celu pomocy kredytobiorcom dotkniętym pierwszą falą koronawirusa SARS-CoV-2. Pierwsze jego warianty pojawiły się już w marcu 2020, przy czym szczegółowa specyfikacja wakacji zależała włącznie od poszczególnych banków.
- b. W czerwcu 2020 warunki udzielania „wakacji covidowych” uległy jednak standaryzacji. W ramach przyjętego przez 16 banków tzw. moratorium pozaustawowego w prowadzono jednolite dla całego systemu rozwiązania (m.in):
 - zawieszenie max 6 rat kapitałowych (lub kapitałowo-odsetkowych),
 - uproszczona procedura,
 - brak opłat i prowizji za przyjęcie, rozpatrzenie czy przyznanie,
 - możliwość pobierania odsetek za okres zawieszenia rat.
- c. UWAGA: zakończone 30.09 (aktualnie brak informacji odnośnie kontynuacji).

4. ZAWIESZENIE WYKONANIA UMOWY KREDYTOWEJ (Tarcza antykryzysowa 4.0)

- a. To kolejne rozwiązanie pomocowe, w ramach walki z COVID. Tym razem to element tzw. Tarczy antykryzysowej 4.0.
- b. Ważne: skorzystanie z „wakacji covidowych” (opisywanych wcześniej) NIE wyklucza możliwości skorzystania z zawieszenia wykonania umowy! Trzeba jednak podkreślić, że zawieszenie wykonania umowy dotyczy jedynie osób, które po 13 marca 2020 r. utraciły pracę lub inne główne źródło dochodu oraz dotyczy umów zawartych przed 13.03.2019.

- c. Jeśli chodzi o „ulgę”, to w okresie zawieszenia nie płacisz rat kredytu (lub pożyczki), musisz opłacać jedynie obowiązkowe ubezpieczenia (jeśli występują). W okresie zawieszania, bank nie nalicza odsetek ani nie pobiera innych opłat. Możesz zawiesić jedynie jedną umowę w danym banku, na okres 1, 2 lub 3 miesięcy. Okres kredytowania ulega wydłużeniu o okres zawieszenia umowy.
- d. Ważne: jeśli skorzystasz z zawieszenia wykonania umowy w trakcie wypłaty transz (np. na budowę czy remont) bank może wstrzymać w tym okresie wypłatę kolejnych transz. W okresie zawieszenia nie otrzymasz w banku kolejnego kredytu. Fakt zawieszenia wykonania umowy będzie również zgłoszony do BIK
- e. Naszym zdaniem, mając na uwadze fakt, że kredyty hipoteczne mają służyć zaspokajaniu własnych potrzeb mieszkaniowych, podawanie dochodu z najmu nieruchomości jako głównego utraconego źródła dochodu, może nie być najlepszym pomysłem.

5. FUNDUSZ WSPARCIA KREDYTOBIORCÓW

- a. Uwaga! Ze względu na warunki przystąpienia (między innymi posiadanie MAX JEDNEJ nieruchomości), rozwiązanie to, jest dostępne jedynie dla początkujących inwestorów!
- b. Fundusz (prowadzony przez Bank Gospodarki Krajowej) oferuje wsparcie osobom fizycznym które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej.
- c. Szczegółowy sposób jego działania, rodzaje i zakres pomocy oraz kryteria kwalifikujące do ich wykorzystania reguluje odpowiednia ustawa. Dokładne informacje możecie znaleźć tu: **(strona BGK)**. Poniżej „wyciąg” najważniejszych założeń:
 - Pomoc udzielana jest w formie jednej z dwóch (zwrotnych!) opcji:
 - Wsparcie w spłacie rat kredytu mieszkaniowego,
 - Wypłacane w ratach miesięcznych, przez maksymalnie 36 miesięcy,
 - Wysokość wsparcia to równowartość przewidywanych 36 miesięcznych rat kredytu mieszkaniowego,
 - Miesięczna kwota wsparcia nie może być wyższa niż 2000 zł.
 - Pożyczka na spłatę zadłużenia pozostającego po sprzedaży kredytowanej nieruchomości:
 - Pożyczka przeznaczana jest na spłatę zadłużenia pozostałego po sprzedaży kredytowanej nieruchomości, jeśli cena zbycia nie wystarczy na spłatę kredytu hipotecznego,
 - Kwota pożyczki to różnica między wartością kredytu pozostałego do spłaty a ceną zbycia nieruchomości, jednak nie więcej niż 72 000 zł.
 - Zwrot wsparcia/pożyczki:
 - Zwrot wsparcia/pożyczki rozpoczyna się po 24 miesięcznym okresie karencji, liczonym od wypłaty ostatniej raty wsparcia lub pożyczki.,
 - Spłata dokonywana jest w 144 równych, nieoprocentowanych miesięcznych ratach,
 - Spłata przez kredytobiorcę bez opóźnień 100 rat (lub ich równowartości), skutkuje umorzeniem pozostałej części rat wsparcia lub pożyczki.
 - Z pomocy mogą skorzystać osoby, które spełniają jeden z warunków:
 - co najmniej jeden z kredytobiorców posiada status bezrobotnego lub miesięczne koszty obsługi kredytu mieszkaniowego przekraczają 50% miesięcznych dochodów osiąganych przez gospodarstwo domowe kredytobiorcy lub miesięczny dochód

gospodarstwa domowego, pomniejszony o miesięczne koszty obsługi kredytu mieszkaniowego, nie przekracza (wg stanu na dzień złożenia wniosku) kwoty 1402 zł (dla gospodarstwa jednoosobowego) lub 1056 zł/ na osobę (dla gospodarstwa wieloosobowego),

- **BARDZO WAŻNE:** w dniu złożenia wniosku o wsparcie kredytobiorca (lub w okresie 6 miesięcy przed jego złożeniem) kredytobiorca NIE może być właścicielem innego lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego.

6. REZYGNACJA ZE ZBĘDNYCH PRODUKTÓW DODATKOWYCH

- W ostatnich latach, banki bardzo często „dokładały” swoim klientom szeroką gamę produktów dodatkowych na przykład w postaci: ubezpieczeń na życie, ubezpieczeń od utraty pracy, ubezpieczeń nieruchomości, kart kredytowych, rachunków osobistych itp.
- Ogromna część tych rozwiązań ma swój „minimalny wymagany okres opłacania”, czyli okres, w którym płacić „musisz”, a ewentualna rezygnacja z produktu (w tym terminie) oznacza określoną „karę” np. podwyżkę marży... Trik polega na tym, że część tych rozwiązań, bez wyraźnej rezygnacji ze strony klienta... przedłuża się „automatycznie”. Sprawdź koniecznie w umowie, czy przez „przypadek” Ty też nie opłacasz jakichś produktów dobrowolnie. Dokładnie przejrzyj także zapisy umowy odnośnie wymagalności poszczególnych produktów, minimalnych okresów opłacania a także (co niemniej ważne) paragrafy odnośnie konsekwencji za wcześniejszą rezygnację. Jest spora szansa, że w aktualnej sytuacji (bardzo niskie stopy procentowe, a co za tym idzie niskie oprocentowanie kredytu) bardziej będzie Ci się „opłacała” rezygnacja i związana z nią podwyżka marży dla całego kredytu (i wzrost raty) niż dalsze opłacanie składek ubezpieczenia (np. od utraty pracy, korzystania z karty kredytowej).
- Pewne pole manewru mamy również w przypadku produktów obligatoryjnie wymaganych przez cały okres kredytowania (np. ubezpieczenie nieruchomości czy ubezpieczenie na życie). Rozwiązaniem dostępnym w takim przypadku braku może być zamiana produktu oferowanego przez bank, na produkt „z rynku”.

7. ZMIANA RODZAJU RAT

- Rodzaj rat (równe lub malejące), to poza oprocentowaniem i okresem kredytowania, jeden z najważniejszych parametrów mających wpływ na wysokość raty kredytu.
- Największe różnice (w związku z rodzajem rat) w wysokości miesięcznych płatności występują na początku okresu kredytowania i maleją wraz ze spłatą kolejnych rat. W dużym uproszczeniu można przyjąć, że mniej więcej do połowy okresu kredytowania rata malejąca jest zdecydowanie wyższa niż rata równa. Po tym okresie sytuacja ulega odwróceniu.
- Sprawdź w umowie jaki rodzaj rat spłacasz - jeśli są to raty malejące, a Twój kredyt jest w początkowym okresie spłacania, istnieje duża szansa, że po zmianie sposobu spłaty, Twoje miesięczne obciążenia ulegną odczuwalnemu obniżeniu.
- Uwaga: zmiana rodzaju rat, w większości wypadków wymaga zgody banku (często poprzedzonej analizą sytuacji klienta)

8. WYDŁUŻENIE OKRESU KREDYTOWANIA

- To jedno z najprostszych, najszybszych i potencjalnie najbardziej efektywne rozwiązanie dla osób szukających obniżki miesięcznych obciążeń. Okres kredytowania (czyli de facto liczba rat) to kolejny z parametrów który bardzo wyraźnie wpływa na wysokość raty.

- b. Ogólna zależność jest prosta - im krótszy okres, tym wyższa rata. W przybliżeniu można powiedzieć, że aktualnie maksymalny możliwy okres kredytowania to 30 lat (ale nie dłużej niż do 70 roku życia głównego kredytobiorcy).
- c. Sprawdź na jaki okres brałeś kredyt i ile rat jeszcze Ci zostało... Jeśli okres kredytowania był mniejszy niż 360 miesięcy (i spełniasz wspomniane wyżej ograniczenie wiekowe) masz podstawę do wnioskowania o jego wydłużenie. Pamiętaj jednak, że, podobnie jak w przypadku zmiany rodzaju rat, ostateczna decyzja o zmianie tego parametru należy do banku i może wymagać ponownego liczenia zdolności kredytowej.

9. RESTRUKTURYZACJA KREDYTU

Restrukturyzacja to rozwiązanie stosowane przez banki w celu zapewnienia pomocy klientom borykającym się z trudnościami finansowymi. Jej głównym zadaniem jest taka zmiana parametrów zobowiązań klienta, by ich spłata stała się łatwiejsza. W praktyce, może ona obejmować kilka różnych działań np.: zmianę sposobu płatności raty, wydłużenie okresu kredytowania czy przewalutowanie kredytu. Uwaga: zmiana warunków umowy spowodowana restrukturyzacją kredytów, w większości przypadków będzie zaraportowana przez bank do BIK. Fakt ten może mieć negatywny wpływ na decyzję banku w przypadku starania się o kolejny kredyt.

10. JEŚLI NIE MASZ INNEGO WYJŚCIA, ZAWSZE MOŻNA SPRÓBOWAĆ:

- Konsolidacji innych zobowiązań,
- Przenieść kredyt do innego banku,
- Negocjować obniżkę marży (np. ze względu na niskie LTV, ze względu na zmianę warunków rynkowych i znaczne różnice w marżach, ze względu na wzorową historię dotychczasowych spłat itd.).

RONALD@rmkredyty.pl

PS Jeżeli masz dodatkowe pytania, napisz do mnie,
zawsze jesteśmy do Twojej dyspozycji.

ZACHĘCAMY DO KONTAKTU!



4. RUPERT ALEKSIEJUK - PORADNIK POCZĄTKUJĄCEGO INWESTORA. KAWALERKA CZY MIESZKANIE WIELOPOKOJOWE, W CO TERAZ WARTO ZAINWESTOWAĆ? PRZEMYŚLENIA PO SEZONIE NAJMU 2020

W obecnej rzeczywistości na rynku najmu – która wystawiła na próbę dotychczasowe trendy i założenia - warto zadać sobie pytanie, w co właściwie teraz opłaca się inwestować na wynajem długoterminowy. Kupno kawalerki/małego mieszkania czy większego lokum docelowo z dużą ilością pokoi np. 5-6? Na pewno warto przeanalizować aktualną sytuację dotyczącą wynajmu oraz wziąć pod uwagę kilka kluczowych aspektów, które pomogą nam przy podjęciu właściwej i świadomej decyzji.



Jesteśmy właśnie po „kampanii wrześniowej” jak zwykli nazywać sezon najmu inwestorzy w mieszkania na wynajem. **Jaki był ten sezon w porównaniu do lat ubiegłych? Co się zmieniło i jakie są trendy?** Warto zatrzymać się w tym momencie i krótko podsumować bieżące obserwacje, zaznaczę tu, że moje doświadczenia pochodzą głównie z rynku warszawskiego.

Przede wszystkim sierpień-wrzesień 2020 był po prostu inny. Nietypowa sytuacja związana z pandemią m.in. ograniczenia w studiowaniu (ostatecznie praktycznie pełna nauka zdalna) brak dużej części pracowników w tym pochodzących z zagranicy głównie ze Wschodu oraz otoczenie gospodarcze m.in. praca zdalna części firm oraz lockdown wielu branż – doprowadziły do zdecydowanego zmniejszenia się zainteresowania najmem w odniesieniu do lat ubiegłych. Podaż pokoi oraz całych mieszkań na rynku zdecydowanie przerosła popyt, co sprawiło, że sezon ten okazał się być bardzo trudnym. O ile zazwyczaj to sierpień był miesiącem największego zainteresowania najmem, o tyle

w tym roku to wrzesień okazał się być miesiącem, w którym wynajęliśmy najwięcej pokoi. W efekcie sezon przesunął się na październik i właściwie dopiero w listopadzie można mówić o zakończeniu decydującej fazy najmu. Część pokoi na rynku do teraz (połowa listopada) nie znalazło swoich najemców i wszystko wskazuje na to, że zmieni się to dopiero wraz z przyjściem wiosny, ustaniem sezonu grypowego i przyjazdem do miast tych, którzy dotychczas na przyjazd się nie zdecydowali. Firmy zarządzające oraz indywidualni właściciele zdecydowanie obniżyli ceny najmu celem zwiększenia zainteresowania swoimi ofertami, ale często nawet mimo tego oraz dobrego standardu, ładnych zdjęć czy dodatkowych udogodnień zawartych w umowie trudności z wynajęciem pokoi były znaczne. **Generalnie panowała i wciąż panuje zasada, że im lepiej zorganizowany był proces wynajmu, im lepsze procedury, zasady i uczciwe staranie, tym efekt był bardziej zadawalający, a ilość wolnych pokoi mniejsza.**

Faktem jest jednak, że pewna określona grupa mieszkań cieszyła się i wciąż cieszy, nadzwyczajnym zainteresowaniem – mowa tu o kawalerkach, czy ogólnie po prostu małych dwupokojowych mieszkaniach. Obecne czasy wyraźnie zachęciły część najemców do zainteresowania się ofertami mieszkań o mniejszej ilości pokoi, których ceny mimo że droższe od cen indywidualnych pokoi, teraz po niższych stawkach okazały się być wystarczające kuszące. Czy jest to trend stały czy ściśle związany z pandemią? Pewną odpowiedź na to pytanie poznamy po normalizacji aktualnej sytuacji, natomiast wydaje się, że **Polacy decydujący się na wynajem coraz chętniej wolą mieszkać sami nawet w małych mieszkaniach, których ceny są konkurencyjne w odniesieniu do części pokoi na rynku.** Już przed pandemią w całej Polsce obserwowaliśmy przecież rosnącą popularność tzw. mikrokawalerek, które i dzisiaj wynajmują się lepiej niż mieszkania na pokoje. Co to oznacza dla inwestorów w nieruchomości?

Przede wszystkim pragnę podkreślić, że na inwestowanie w mieszkania na wynajem należy patrzeć długofalowo. Rynek najmu po

czasie niepewności gospodarczej zapewne zacznie ponownie się stabilizować i na mieszkaniach wielopokojowych znowu będzie można nieźle zarobić. **Na ten moment jednak kawalerki, czy małe dwupokojowe mieszkania zdają się być bezpieczniejszym rozwiązaniem.** Jako inwestor w nieruchomości oraz osoba, która pomaga innym pasywnie i bezpiecznie ulokować swój kapitał w mieszkaniach na wynajem, zauważam, że ci, którzy jeszcze niedawno nie chcieli nawet myśleć o mieszkaniach mniejszych niż pięć pokoi, obecnie chętnie lokują swoje środki właśnie w kawalerkach, czy też mikrokawalerkach. Mimo, że w „normalnych czasach” porównanie ceny kawalerki do zysku z niej w odniesieniu do mieszkania wielopokojowego wypada zdecydowanie na korzyść tego drugiego, to może okazać się, że dla niektórych inwestorów – zwłaszcza tych, którzy sami będą zarządzać swoim portfelem mieszkań na wynajem - **kawalerki nawet w „pocovidowych czasach” będą lepszym rozwiązaniem.** Dość powiedzieć, że wystawienie właściwie przygotowanego, profesjonalnego ogłoszenia przeciętnej kawalerki na popularnym portalu ogłoszeniowym, wciąż generuje o wiele więcej telefonów od potencjalnie zainteresowanych osób, niż w przypadku nowego, jeszcze pachnącego remontem mieszkania z większą ilością pokoi. Lokalizacja jest tu oczywiście istotna, natomiast łatwiej jest wynająć małą nieruchomość nawet w mniej atrakcyjnej lokalizacji jednej osobie, niż kilka pokoi osobnym najemcom. Młodzi Polacy zarabiają coraz więcej – zwłaszcza w dużych miastach – i tym samym stać ich na większą wygodę mieszkania samemu, dlatego są skłonni zapłacić za to często więcej niż za pokój, nawet ten w wyższym standardzie. Osobiście znam wielu najemców, którzy wprowadzając się do nowego miasta wynajmowali kawalerkę i mieszkali w niej kilka lat, aż do przeprowadzki do docelowego już - swojego mieszkania kupowanego zazwyczaj na kredyt hipoteczny. Obecnie zaś ryzyko pandemii i niepewność związana z możliwością ewentualnego zarażenia się wirusem od innych najemców są dodatkowymi argumentami, które

rzeczywiście wciąż pojawiają się na rynku, a przemawiają za mniejszymi lokalami.

Naturalnie szybciej czy później - zapewne wraz z powszechnym dostępem do nowej szczepionki - **sytuacja wróci do normy i argument wirusa odejdzie na plan dalszy lub w ogóle zniknie**. Czy jednak sprawi to, że popyt na mniejsze mieszkania w dużych miastach spadnie? Uważam, że nie. Podobnego zdania jest wielu inwestorów z innych dużych polskich miast. Zdaje się więc, że pandemia jedynie przyspieszyła zmiany na polskim rynku najmu, które spodziewane były i owszem, ale dopiero za kilka-kilkanaście lat. **Nie należy zapominać również o najmie krótkoterminowym**, który obecnie przechodzi bardzo trudny czas, lecz w swoim założeniu opiera się raczej na mniejszych, ustawnych nieruchomościach niż na wielopokojowych mieszkaniach. To również daje do myślenia w kontekście planów i założeń inwestycyjnych w przyszłości pod warunkiem, że lobby hotelarskie nie doprowadzi do jeszcze większych ograniczeń w zakresie tej działalności, co mogłoby skutkować nowymi zmianami na rynku.

Zastanawiając się nad rodzajem nieruchomości na wynajem, w którą chciałbyś zainwestować, kluczowym pytaniem, które należy zadać sobie już na początku jest **kto w ogóle będzie się nią zajmował**, czy będziesz to Ty drogi inwestorze, czy firma zarządzająca. Jest to o tyle istotne, ponieważ bieżąca obsługa mieszkania – czy kawalerki, czy mieszkania wielopokojowego generuje pracę i czas. W skrócie można powiedzieć, że im więcej pokoi, im więcej najemców, tym więcej tej pracy będzie. Oczywiście nie jest to zasada, natomiast logiczne jest, że mieszkanie w którym mieszka 7 obcych osób przysporzy Ci więcej problemów, niż pojedyncza kawalerka. Naturalnie przy pełnym obłożeniu wspomnianych 5-6 pokoi, taka nieruchomość zarobi zdecydowanie więcej niż kawalerka, ale zawsze jest coś kosztem czegoś. **Odpowiedzią na potrzebę większego zysku, oraz posiadania**

w portfelu kilku kawalerek jest inwestycja w mieszkanie, które przerobimy na mikrokawalerki.

Warto zaznaczyć, że na rynku panuje obiegowa opinia, że **inwestowanie w nieruchomości na wynajem to dochód pasywny**. W większości nie jest to prawdą, ponieważ zawsze nawet współpracując z firmą zarządzającą właściciel poświęca swojej nieruchomości pewną uwagę i czas, zazwyczaj jest to wymiar minimalny, ale jednak. Natomiast w wypadku samodzielnego zajmowania się mieszkaniem jest to już po prostu praca, którą trzeba regularnie wykonywać. Jak wspomniałem, bywają przypadki wynajęcia małego mieszkania najemcy, który następnie co roku będzie przedłużał umowę, lecz bardziej prawdopodobne są zdecydowanie częstsze rotacje.

Kawalerka to zdecydowanie niższe koszty wejścia w inwestycję niż mieszkanie wielopokojowe. Mowa zarówno o samym zakupie jak i o koszcie remontu, wykończenia i wyposażenia. Z tego powodu inwestorzy, co **obserwujemy na co dzień w RM Kredyty, często decydują się na zakup dwóch kawalerek na raz lub na zakup większego mieszkania i wydzieleniu z niego dwóch lub więcej pełnych, ale mniejszych lokali**. Nawiązując do kosztów, fakt, że w kawalerce zamieszka jedna osoba (lub dwie) zachęca do lepszego niż standard IKEA wykończenia takiego mieszkania. Właściciel czy firma zarządzająca nierzadko ma potem bieżące relacje z mieszkającym tam najemcą, o co trudniej w wypadku zamieszkania lokalu przez siedem czy osiem osób. **Dobre relacje zwiększają szanse na dobrą jakość współpracy**. Jest w tym również dodatkowa zaleta na korzyść kawalerek/małych mieszkań – odpowiedzialność za ewentualne szkody jest wówczas oczywista, z drugiej strony weryfikacja najemcy przy wynajmie zaczyna odgrywać wówczas kluczową rolę. Popatrzmy na to bowiem z innej strony - jakie ryzyko utraty całości przychodu ponosimy, jeżeli wynajmiemy kawalerkę jednemu najemcy, który hipotetycznie przestaje nam płacić

(pomijając powody), a jak takie ryzyko wygląda przy wynajmie pięciu oddzielnych pokoi osobnym najemcom. Oczywiście ryzyko jest zawsze, nie wnikam tutaj również w rodzaj i zapisy podpisanej umowy, natomiast warto być po prostu świadomym sytuacji, które rzeczywiście mogą się zdarzyć.

Inwestorze, zadaj sobie zatem pytanie, **czego oczekujesz od swojej inwestycji** oraz rozważ potencjalne scenariusze. W obecnej

sytuacji na rynku nietrudno o połączoną ocenę danej nieruchomości, czy w ogóle długoterminową koncepcję inwestycyjną. **Nieruchomości to oczywiście wciąż świetna lokata kapitału, czy forma ochrony przed wysoką inflacją**, dlatego jeżeli chciałbyś porozmawiać na temat swoich możliwości i założeń, zachęcam Cię do kontaktu ze mną. Podczas bezpłatnych konsultacji, chętnie odpowiem na Twoje pytania **i postaram się pomóc, tak abyś docelowo zarobił po prostu jak najwięcej, realizując swoje cele.**



RUPERT.ALEKSIEJUK@rmkredyty.pl

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

ZACHĘCAMY DO KONTAKTU!

5. PRZEGLĄD OFERT BANKOWYCH

Przedstawiamy przegląd najlepszych naszym zdaniem ofert bankowych dostępnych na rynku w listopadzie 2020.

Zestawienia przygotowaliśmy kierując się specyficznymi wymaganiami i oczekiwaniami największej grupy naszych klientów - inwestorów na rynku nieruchomości. Dla większej przejrzystości i lepszego dopasowania, aktualne oferty podzieliśmy 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. cross-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

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

- mBank – podwyżka marż (promocja „Twój dom w kolorach jesieni”, obowiązuje do 26.11.2020)
- Santander – obniżka prowizji (obowiązuje do 20.11.2020)
- PeKaO – obniżka prowizji (promocja „Dni otwarte: Prosta oferta”, obowiązuje do 30.11.2020)

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 60% 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 - 60% 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)	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): – 2,10% dla klientów banku z segmentu Intensive – 2,20% dla klientów banku z segmentu Active – 2,55% 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	1,00% - w wariantcie z ubezpieczeniem na życie 2,00% - w wariantcie bez ubezpieczenia na życie	-
CROSS-SELL	Wymagane założenie ROR.	-
MARŻA	od 2,59% - w wariantcie z ubezpieczeniem na życie od 3,30% - w wariantcie bez ubezpieczenia na życie	Dla kwot powyżej 1 mln marża ustalana jest indywidualnie.

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 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 450 zł, dla domów 800 zł, płatne przy uruchomieniu), 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	Klient zewnętrzny: 1,00% Klient wewnętrzny: 1,00%	Klient wewnętrzny to Klient 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).
CROSS-SELL	Konto z wpływami wynagrodzenia w wysokości 2000 zł miesięcznie przez 84 miesiące (brak konta oraz zadeklarowanego wpływu wynagrodzenia oznacza wzrost marży o 0,2 p.p.)	Jeśli klient zadeklaruje w umowie wpływ wynagrodzenia a nie spełni tego warunku marża wzrasta o 0,5p.p.
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 2,39% dla klientów ze statusem Select - od 2,39% do 2,79% dla pozostałych klientów	Status Select – osiąga dochód w wysokości co najmniej: - 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 okresie 3 lat powoduje, że bank pobiera opłatę 1% z tytułu nadpłaty

MILLENIUM BANK

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90% (ale z ograniczeniami)	bardzo wolny proces kredytowy (nawet do 7 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 marżę 0,5 p.p., bez wpływu o 0,3 p.p.	-
MARŻA	2,70% – w wariacie z kontem, kartą debetową, wpływem wynagrodzenia 2,90% – w wariacie z kontem i kartą debetową.	Marża standardowa dla LTV 90% = 3,20%
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

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	
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 wariantcie „Łatwy start” 1,99% - w wariantcie „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 (wymagane przez min 3 lata)	Brak realizacji tego warunku, skutkuje wzrostem marży o 0,4 p.p.
MARŻA	Oferta promocyjna: 1,99% - w wariantcie „Łatwy start” 1,85% - w wariantcie „Lekka rata”	Wybór wariantu wpływa równocześnie na wysokość prowizji
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

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 wariantcie 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 mieszkańców 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 wpływ 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%	-

BNP PARIBAS

MOCNE STRONY

SŁABE STRONY

atrakcyjne warunki cenowe
dobrze liczona zdolność kredytowa

ograniczenia w ilości udzielanych kredytów
opłata za wcześniejszą spłatę (w wariantcie 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 marżę 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 wariantcie z opłatą za wcześniejszą spłatę 2,00% – w wariantcie 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	2,10% – w wariantcie z kontem, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem na życie 1,90% – w wariantcie z kontem, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem na życie i od utraty pracy	Marża standardowa 2,90%
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.	-

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 okotokredytowych)	-
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 „Dni otwarte: Prosta oferta” (bez ubezpieczenia CPI) 1,25% - oferta „Dni otwarte: Prosta oferta” (z ubezpieczeniem CPI) 0,00% - oferta „Dni otwarte: Prosta oferta” (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 – „Dni otwarte: Prosta oferta”, LTV powyżej 80,00%: - 2,60% dla kredytów bez CPI - 2,45% dla kredytów z CPI Promocyjna – „Dni otwarte: Prosta oferta”, 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.	-

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

SANTANDER – 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%)

NAJPEWNIJSZY (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)

PKO BP – około 10-14 dni roboczych,

BNP – około 14-18 dni roboczych,

Alior – 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% <u>marża z ubezpieczeniem NWW</u> i 1,00% prowizji, dla kredytów z dodatkowym zabezpieczeniem w postaci cesji praw z polisy ubezpieczenia na życie (TU EUROPA ze składką jednorazową płaconą z góry za 5 lat), kwota max 1 000 000 pln. 5,1% <u>marża z ubezpieczeniem NWW</u> 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% - dla klientów bez konta i karty

JAKIE ŹRÓDŁA DOCHODÓW SĄ AKCEPTOWANE	odpowiednik polskiej umowy o pracę na czas nieokreślony	odpowiednik polskiej umowy o pracę na czas nieokreślony 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 załączyć oświadczenie, że nie jest zobowiązany do składania deklaracji podatkowych w Polsce, ani za granicą i że nie otrzymuje od swojego pracodawcy rozliczeń podatkowych.

6. BANKI W „CZASACH ZARAŻY” CZYLI CO W TRAWIE PISZCZY

Poniżej prezentujemy krótkie subiektywne omówienie aktualnej sytuacji w bankach, wprowadzonych zmian w polityce kredytowej oraz ich podejścia do nowych wniosków kredytowych i otwartości do rynku:

- **Alior Bank** – to bank z najmniejszymi restrykcjami związanymi z pandemią. Bank wprowadził co prawda ograniczenia w akceptacji dochodów z umów cywilno-prawnych oraz listę branż zagrożonych dla klientów uzyskujących dochody z działalności gospodarczej, pozostałe elementy oferty pozostały jednak praktycznie bez zmian: brak ograniczeń akcji kredytowej, brak ograniczeń poziomów LTV (nadal można uzyskać kredyt na 90%), utrzymanie oferty dla klientów zarabiających za granicą (EUR, USD i GBP), atrakcyjne warunki marżowe (przy jednoczesnych wysokich kosztach wejścia). Niestety, ze względu na atrakcyjność oferty czasy procesowe uległy znacznemu wydłużeniu. Aktualnie, uzyskanie decyzji kredytowej możliwe jest w okresie od 5 do nawet 7 tygodni.
- **BNP Paribas** – od września bank wycofał wszystkie ograniczenia wprowadzone w związku z pandemią.
- **mBank** – w związku z pandemią bank wprowadził następujące ograniczenia (skutkujące przede wszystkim znacznym spadkiem zdolności kredytowej klientów): zaostrzenie scoringu (czyli oceny klienta), zmiana w sposobie liczenia zdolności dla kredytów z okresem powyżej 25 lat (zdolność liczona na max 25), wprowadzenie ograniczenia w akceptacji dochodów z działalności gospodarczej

prowadzonej w tzw. branżach zagrożonych. Wprowadzono również ograniczenia w poziomie max LTV dla 3go i 4go kredytu klienta (odpowiednio max 70% i 60%). Z pozytywów warto odnotować wprowadzenie kolejnej dość atrakcyjnej (obniżającej marżę dla kredytów poniżej 80% LTV) oferty promocyjnej. Ważną zmianą „na lepsze” jest również powrót do akceptacji dochodów z umów o dzieło i zlecenie (od 25.08.2020)

- **Millennium** – to drugi bank, który twierdzi, że jest otwarty na nowe wnioski i nowych klientów. Warto pamiętać jednak o wprowadzonych w czasach pandemii ograniczeniach, które niekorzystnie wpływają na jego „atrakcyjność”. Są to: ograniczenia co do max LTV (obniżenie z 90% do 80%) w przypadku zakupu nieruchomości o wartości powyżej 750k (dla miast powyżej 250k mieszkańców) oraz powyżej 500k (dla pozostałych miast), ograniczenia w akceptacji dochodów z umów cywilno-prawnych (nie akceptowane, jeśli są jedynym źródłem dochodu), ograniczenia w akceptacji dochodów z działalności gospodarczej (nie akceptowane, jeśli działalność jest jedynym źródłem dochodu oraz jest prowadzona krócej niż 24 m-ce a także, gdy działalność prowadzona jest w branżach wysokiego ryzyka) oraz ograniczenia w możliwości udzielenia kredytu, w zależności od ilości nieruchomości posiadanych dotychczas przez klienta. Dodatkowo, w lipcu wprowadzono podwyżkę marż o 0,2 p.p. (dla kredytów z LTV powyżej 80,00%).
- **ING** – zdecydowanie jedna z najostrzejszych na rynku reakcji na potencjalny kryzys. Bank obniżył poziom max LTV (80% na 70%), wycofał wszystkie oferty promocyjne oraz zrezygnował z akceptacji dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej. Z końcem czerwca zaczęły jednak napływać do nas pozytywne informacje o zmianach w polityce kredytowej banku. Złagodzone między innymi restrykcje odnośnie akceptacji dochodu z działalności gospodarczej dla określonych PKD (np.: IT, zawody prawnicze, lekarze, farmaceuci) oraz ponownie wprowadzono ofertę promocyjną obniżającą marżę kredytową. We wrześniu napłynęły do nas kolejne dobre informacje – od 15.09 bank wraca do kredytów z max poziomem 80% LTV!

- **PKO BP** – w początkowej fazie kryzysu, bank (podobnie jak ING) wprowadził liczne zmiany prowadzące do zmniejszenia atrakcyjności swojej oferty a w konsekwencji do mocnego ograniczenia akcji kredytowej. Zmiany wprowadzone przez bank to między innymi: zmniejszenie poziomu max LTV z 90% do 80%, mocne zaostreżenie scoringu, a w konsekwencji znaczne pogorszenie zdolności kredytowej, zwłaszcza dla klientów osiągających dochody z działalności gospodarczej oraz tzw. branż zagrożonych (np. transport, turystyka, hotelarstwo, gastronomia etc.), oraz podniesienie marż kredytowych (o 0,30 p.p.). W ostatnim czasie odnotowaliśmy jednak pozytywny krok ze strony banku – zdecydowanemu złagodzeniu uległy zaostreżenia w zakresie scoringu i oceny zdolności kredytowej klientów.
- **PeKaO** – restrykcje wprowadzone w związku z pandemią: brak akceptacji dochodów z zagranicy (w przypadku braku minimum 6 regularnych comiesięcznych wpływów z tytułu wynagrodzenia na rachunek bankowy prowadzony w Polsce, w tym co najmniej 3 wpływy na konto prowadzone w PeKaO) oraz z umów cywilno-prawnych, ograniczenia w akceptacji dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej prowadzonej w tzw. branżach zagrożonych, ograniczenia w ilości udzielanych kredytów. Bank wprowadził także ograniczenia co do wysokości max LTV, w zależności od rodzaju i metrażu nieruchomości (dla domów i mieszkań o powierzchni powyżej 80m²). Należy jednak zauważyć, że od połowy lipca (wprowadzone wcześniej) restrykcje są stopniowo łagodzone. Na przykład z dniem 15 lipca wprowadzono zmiany polegające na: zwiększeniu max LTV dla domów i mieszkań (wzrost dozwolonego poziomu LTV z 70% do 80%) oraz rezygnacji z ograniczania maksymalnego dostępnego LTV w zależności od wysokości dochodów netto uzyskiwanych przez klientów.
- **Santander** – również w tym przypadku obserwujemy mocną (negatywną) reakcję na sytuację rynkową. Wprowadzono ograniczenia co do akceptacji źródeł uzyskiwania dochodów (wykluczenie zleceń, dzieła, umów czasowych) oraz zaostreżono kryteria scoringowe dla klientów uzyskujących dochody z działalności gospodarczej. Wprowadzono także ograniczenia w akceptacji dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej prowadzonej w tzw. branżach zagrożonych. Dodatkowo, już oficjalnie od dnia 01.07.2020 dla klientów nie będących dotychczasowymi klientami banku (tzw. klient zewnętrzny) max poziom LTV został obniżony do 80,00% (tzw. klienci wewnętrzni nadal mogą liczyć na max LTV 90,00%). Kolejnym, negatywnym naszym zdaniem elementem, jest wprowadzona z końcem lipca podwyżka marż kredytowych (o 0,2 p.p niezależnie od poziomu LTV) oraz podwyżka prowizji dla tzw. klientów wewnętrznych.



7. OPROCENTOWANIE STAŁE – AKTUALNE OFERTY

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

OFERTY DLA NOWYCH WNIOSKÓW KREDYTOWYCH:

PKO BP

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAŻYWANIA	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 OKRESIE STAŁEJ STOPY	Przykładowe oprocentowanie kredytu: 3,37% (na dzień 12.11.2020, kredyt na 300k, LTV 80%, oferta standardowa – marża 2,68%) Oprocentowanie składa się z: marży z umowy kredytowej + 5-letniej stałej stopy bazowej ustalonej przez bank (z dnia wydania Klientowi formularza informacyjnego).	Wysokość stopy bazowej zmienia się codziennie, można ją sprawdzić na stronie internetowej banku. Np. na dzień 12.11.2020 stopa wynosi: 0,69% Po zakończeniu okresu obowiązywania oprocentowania stałego przechodzimy na oprocentowanie zmienne ustalone 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 przeznaczonych 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 BOWIAZYWANIA	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: 2,70 % (aktualne na dzień 09.11.2020, kredyt na 300k, LTV 80%, oferta: „Najlepiej na swoim, lekka rata”, marża po okresie stałego oprocentowania: 1,85%) Oprocentowanie ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Jego wysokość nie zależy od wybranego wariantu oferty.	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 BOWIAŻYWANIA	5 lat	Po tym czasie przechodzimy na oprocentowanie zmienne.
OPROCENTOWANIE W OKRESIE STAŁEJ STOPY	Przykładowe oprocentowanie kredytu: - 3,15% (kredyt 300k, LTV 80%, klient <u>wewnętrzny</u>, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,39%) - 3,35% (kredyt 300k, LTV 80%, klient <u>zewnątrzny</u>, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,59%) Oprocentowanie ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Jego wysokość jest uzależniona od poziomu LTV.	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 możliwość 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.

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 09.11.2020):
 - 3,25% dla kredytów bez produktów dodatkowych
 - 3,15% dla kredytów z kontem z regularnymi wpływami
 - 3,05% dla kredytów z kontem z regularnymi wpływami i ubezpieczeniem spłaty kredytu
- Pozostałe warunki oferty tożsame z ofertą dla nowych klientów.

8. KUPUJESZ MIESZKANIE NA KREDYT? KONIECZNIE SPRAWDŹ NASZ KURS ONLINE I NIE TRACĆ 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.

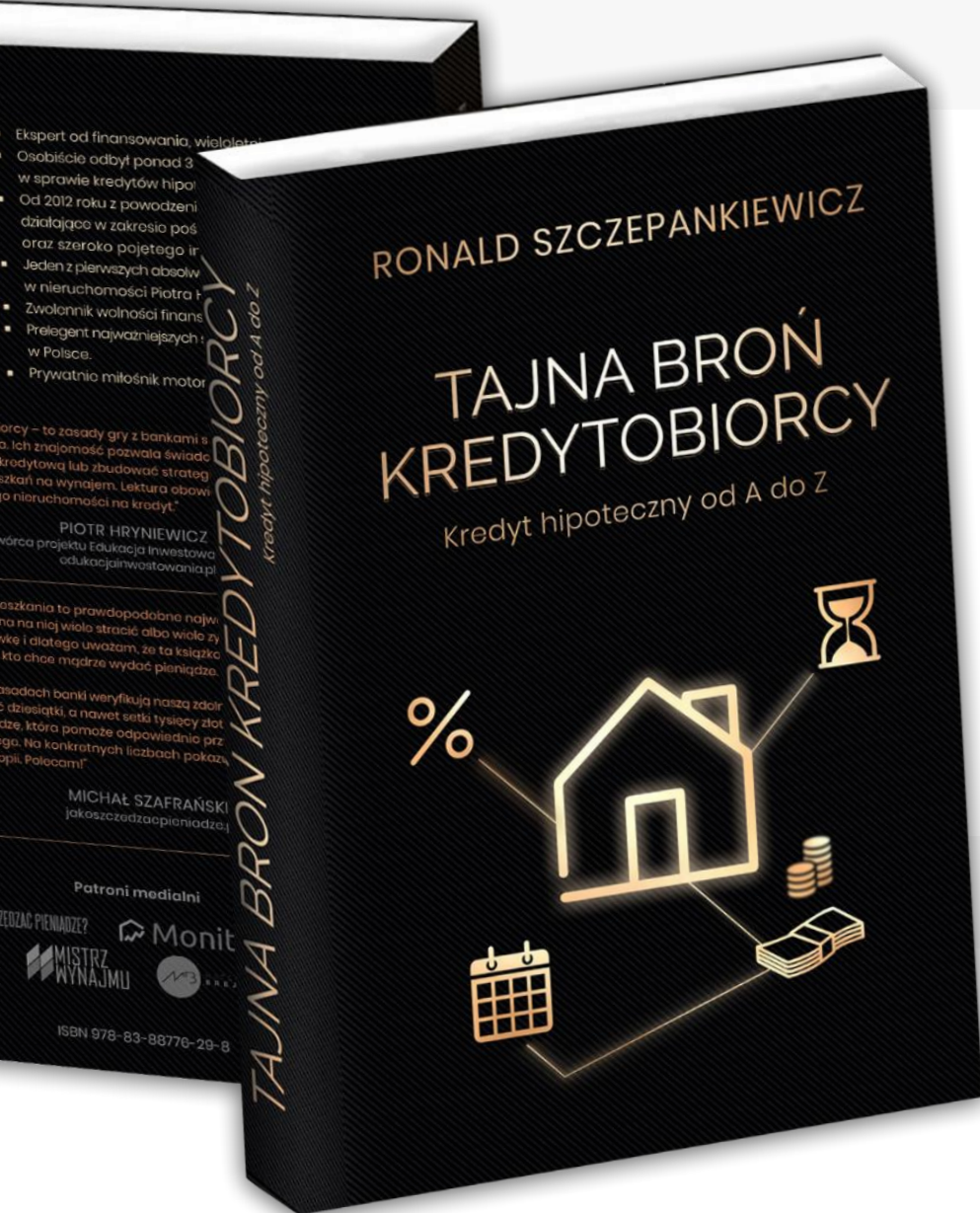
Ten kurs to maksimum treści zamknięte w konkretnych modułach. Wiedza dla osób ceniących poczucie panowania nad sytuacją, komfort psychiczny i chcących uzyskać możliwie najlepsze finansowanie swojej nieruchomości! Wiedza, którą łatwo przyswoić i którą od razu można zastosować w praktyce! Podczas kursu **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 MAKSYMUM 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





9. INWESTUJESZ NA KREDYT? NA TO ZWRÓĆ SZCZEGÓLNA 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

10. 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 po 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 EXPERTÓW

Ronald Szczepankiewicz
Rupert Aleksiejuk
Marek Jackiewicz
Marcin Bubitek
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



11. 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.

12. GŁÓWNI PARTNERZY

