



KREDYTY HIPOTECZNE

Ronald Szczepankiewicz & Magdalena Łyczko - Hałaszyk

RAPORT Z RYNKU KREDYTÓW HIPOTECZNYCH I NIERUCHOMOŚCI

MARZEC 2021



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



Twoje
cele



Ronald
Szczepankiewicz

SUBSCRIBE

1. WPROWADZENIE – MARZEC 2021



Witam Cię serdecznie!

I nadeszła wiosna! W powietrzu czuć przyrodę budzącą się do życia, a na rynku nieruchomości inwestorzy intensyfikują swoje działania. Czy Ty również szukasz mieszkania z przeznaczeniem na wynajem? Być może tak, ale nie masz na to wystarczającej ilości czasu i **cały proces znalezienia nieruchomości razem z remontem chciałbyś zdelegować specjalistom?** Jeżeli tak, pamiętaj, że możesz się do nas odezwać, a my postaramy się pomóc Ci znaleźć odpowiednią dla Ciebie nieruchomość na wynajem.

W marcowej edycji naszego raportu publikujemy **artykuł Bartosza Jezierskiego**, inwestora w nieruchomości z Poznania. Bartosz dokonuje analizy aktualnej sytuacji na rynku nieruchomości pod kątem jego atrakcyjności względem zakupu nieruchomości na wynajem. **20 marca 2021 roku organizuje również konferencję online „Mój Plan B”**, na której wiedzę z zakresu inwestowania oraz zabezpieczenia majątku przedstawi Ci specjaliści z branży z wieloletnim doświadczeniem. Ja również będę jednym z prelegentów wydarzenia. Zachęcam Cię serdecznie do bezpłatnego zapisania się na konferencję, link znajdziesz [TUTAJ](#).

Rozmawiając z inwestorami w nieruchomości zauważyliśmy, że dużym wyzwaniem jest obecnie podpisanie umowy najmu w mieszkaniu wielopokojowym. W tym celu **Rupert Aleksiejuk, inwestor z Warszawy znany Ci już z poprzednich raportów**, podjął się właśnie tego zagadnienia. W niniejszym raporcie przedstawia 7 praktycznych rozwiązań, które pomogą Ci podpisać umowę najmu teraz i w każdych czasach. Więcej dowiesz się na stronie nr. 13.

Pamiętaj również, że w każdym raporcie znajdziesz najświeższy, specjalnie przez nas opracowany przegląd ofert bankowych. Jeżeli myślisz o kredycie hipotecznym, koniecznie zapoznaj się z tymi informacjami lub po prostu odezwij się do nas – wspólnie wybierzemy najlepszą dla Ciebie ofertę!

Z ogromną satysfakcją informuję, że **nasz kanał na youtube Ronald Szczepankiewicz** przekroczył ponad 1000 subskrypcji! Dziękuję za zaufanie i oczywiście pracujemy dalej! Ostatnio ruszyliśmy z nowym wartościowym cyklem, w którym zapraszam ciekawych gości – specjalistów z dziedziny nieruchomości. **Pierwszym z gości był Grzegorz Grabowski (Wynajmistrz) specjalista od podatków w nieruchomościach, nasz wspólny materiał dotyczący rozliczania podatków z filpów i najmu znajdziesz TUTAJ.**

PS Spokojnych, radosnych i rodzinnych Świąt Wielkanocnych! :-)

Zapraszam do lektury!

W TYM RAPORCIE ZNAJDZIESZ:

1.	WPROWADZENIE – MARZEC 2021	3
2.	KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD	5
3.	BARTOSZ JEZERSKI - ZAKUP NIERUCHOMOŚCI NA WYNAJEM - ANALIZA AKTUALNEJ SYTUACJI EKONOMICZNEJ....	7
4.	RUPERT ALEKSIEJUK - Z UMOWĄ NAJMU, CZY BEZ? 7 WAŻNYCH ZAPISÓW, KTÓRE POMOGĄ CI ZNALEŹĆ NAJEMCĘ W 2021 ROKU; PORADNIK POCZĄTKUJĄCEGO INWESTORA.....	13
5	PRZEGLĄD OFERT BANKOWYCH.....	16
6.	OPROCENTOWANIE STAŁE - AKTUALNE OFERTY	35
7.	KUPUJESZ MIESZKANIE NA KREDYT? KONIECZNIE SPRAWDŹ NASZ KURS ONLINE I NIE TRAĆ PIENIĘDZY!	45
8.	INWESTUJESZ NA KREDYT? NA TO ZWRÓĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ!	46
9.	PODSUMOWANIE	47
10.	WSPÓŁPRACA	48
11.	GŁÓWNI PARTNERZY	49

2. KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD

- Polacy chętnie korzystają z kredytów mieszkaniowych. BIK Indeks - Popytu na Kredyty Mieszkaniowe kolejny miesiąc na plusie.** BIK Indeksu Popytu na Kredyty Mieszkaniowe wyniósł 17,1% co oznacza, że w lutym 2021 roku w porównaniu do tego samego miesiąca roku 2020, banki i SKOK-i przestały do BIK zapytania o kredyty mieszkaniowe na kwotę wyższą o 17,1%. Liczba wnioskujących o kredyt hipoteczny wzrosła w porównaniu z lutym 2020 o +9,9% i wyniosła 47,14 tys. tys. Wzrost liczby wnioskujących jest jeszcze bardziej imponujący w porównaniu do stycznia 2021 - o 25,9%. **Porównując do minimum z kwietnia 2020 r. liczba ta wzrosła aż o 69,5%.¹**
- Kredyty dalej będą przystępne. „Prawdopodobieństwo podwyżek stóp procentowych podczas tej kadencji Rady Polityki Pieniężnej wynosi zero”** - tymi słowami Adam Glapiński prezes NBP odniósł się do spekulacji dotyczących zmian poziomu stóp procentowych. „Jeśli wyjdziemy na ścieżkę zdecydowanego, szybkiego, ustabilizowanego wzrostu, to wtedy się zastanowimy. Nic nie zapowiada tego, żeby stopy procentowe w najbliższym czasie były podwyższane” – dodaje. **Szef NBP powiedział, że w związku z tym scenariusz obniżenia stóp procentowych nadal istnieje.** „On w ostatnim czasie jest mniej prawdopodobny, mało prawdopodobny, bo mamy to ożywienie, ale wszystko zależy od tego, co się będzie działo z rozwojem koronawirusa. NBP obserwuje sytuację, jaka w związku z pandemią panuje w krajach graniczących z Polską. Jeśli szok pandemiczny będzie się nasilał, to gospodarka będzie pogrążała się w szoku i możemy wrócić do scenariusza obniżenia stóp procentowych, żeby temu przeciwdziałać”.²
- Szykuje się dobry rok dla kredytów hipotecznych - sprzedaż kredytów mieszkaniowych w 2021 roku przekroczy 60 mld zł.** Bieżący rok będzie porównywalny z 2020 pod względem wartości nowo udzielonych kredytów hipotecznych - przekroczy ona poziom 60 mld zł, poinformował przewodniczący Komitetu ds. Finansowania Nieruchomości Mieszkaniowych Związku Banków Polskich (ZBP) Jacek Furga. **Wartość umów kredytów hipotecznych zawartych w 2020 roku wyniosła 60,67 mld zł.³**
- Styczeń 2021 był najlepszym miesiącem w historii dla deweloperów.** Pierwszy miesiąc tego roku był najlepszym styczniem w historii pod względem liczby rozpoczynanych przez deweloperów inwestycji. Styczeń zazwyczaj nie sprzyja rozpoczynaniu nowych inwestycji przez deweloperów. Spowodowane jest to m.in. niesprzyającą aurą pogodową i powolnym budzeniem się rynku po przerwie świąteczno-noworocznej. W rezultacie styczeń najczęściej bywa miesiącem o najmniejszej liczbie startujących projektów budowlanych. **W tym roku, trend się jednak zmienił.⁴**
- Coraz łatwiej o najtańsze hipoteki w historii. Zdolność kredytowa Polaków jest rekordowa.** Od stycznia 2021 roku w większości banków można się ubiegać o kredyt z 10-proc. wkładem własnym – przekonaj się sam i sprawdź nasz przegląd ofert bankowych na stronie 16. Od początku tego roku banki w sposób znaczący zliberalizowały politykę kredytową, by zwiększyć liczbę udzielonych kredytów. Obecnie

¹ <https://www.finance.egospodarka.pl/169009,BIK-Indeks-Popytu-na-Kredyty-Mieszkaniowe-kolejny-miesiac-na-plusie,1.63,1.html>

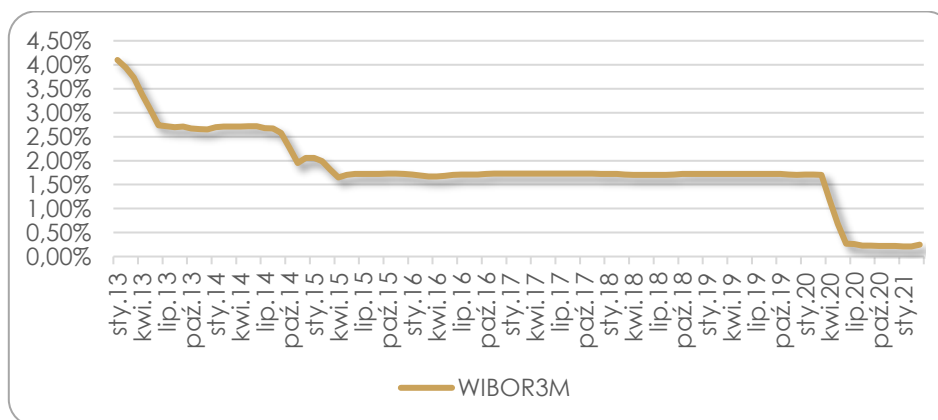
² <https://gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/8112852,stopy-procentowe-adam-glapiński-podwyżki-dług-publiczny-koronawirus-pandemia-covid-19.html>

³ <https://forsal.pl/nieruchomosci/aktualnosci/artykuly/8104624,sprzedaz-kredytow-mieszkaniowych-w-2021-roku-przekroczy-60-mld-zl.html>

⁴ <https://forsal.pl/nieruchomosci/aktualnosci/artykuly/8100596,styczen-był-najlepszym-miesiacem-w-historii-dla-deweloperow.html>

widoczny jest spadek marż kredytowych do poziomu sprzed epidemii, rosną możliwości zaciągnięcia kredytu mieszkaniowego przez osoby zatrudnione na tzw. umowach śmieciowych i przez osoby prowadzące działalność gospodarczą. Niskie oprocentowanie kredytów i rosnące wynagrodzenia powodują, że zdolność kredytowa Polaków jest rekordowa, co wpływa też na kwoty, które banki skłonne są pożyczyć na zakup mieszkań.¹

- **Najtańsze mieszkania w polskich miastach - można kupić tanio, ale z dala od centrum.** Warszawa i Gdańsk są na czele zestawienia minimalnych cen ofertowych za małe mieszkanie (ok. 30 mkw.). Tam stawki zaczynają się odpowiednio od 7 800 zł (na Białołęce) i 7 200 zł (na Stogach). Wysoko są też Lublin (6 800 zł) i Rzeszów (6 700 zł), czyli miasta, w których ceny mieszkań są relatywnie niższe. Natomiast co najmniej 6 600 zł trzeba zapłacić za 1 mkw. średniego mieszkania (ok. 50 mkw.) w Warszawie na Białołęce. Nieco mniej, bo 5 300 zł w Rzeszowie i 5 100 zł na poznańskim Nowym Mieście.²
- **Bądź na bieżąco - przegląd informacji z rynku kredytów hipotecznych i nieruchomości prezentujemy również regularnie na naszym kanale youtube Ronald Szczepankiewicz – TU ZNAJDZIESZ LINK do ostatniego materiału z tego cyklu.**



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

¹ <https://forsal.pl/nieruchomosci/aktualnosci/artykuly/8117277,coraz-latwiej-o-najtansze-hipoteki-w-historii.html>

² <https://forsal.pl/nieruchomosci/mieszkania/artykuly/8113771,najtansze-mieszkania-w-polskich-miastach-ceny-mieszkan-rankng.html>

3. BARTOSZ JEZERSKI – ZAKUP NIERUCHOMOŚCI NA WYNAJEM - ANALIZA AKTUALNEJ SYTUACJI EKONOMICZNEJ.

Wiele osób zainteresowanych zakupem nieruchomości na wynajem zastanawia się, czy teraz jest dobry moment na inwestycję. Jeżeli Ty również do nich należysz, zapoznaj się z opisem aktualnej sytuacji ekonomicznej przygotowanym przez Bartosza Jezerskiego, inwestora w nieruchomości z Poznania. Na końcu artykułu znajdziesz również link do konferencji „Mój Plan B”, na której Bartosz z Ronalidem rozwiną temat inwestowania w nieruchomości, posiłkując się przy tym kredytem hipotecznym.

CZY TAK NAPRAWDĘ SIĘ RÓŻNIMY?

Ostatni rok chyba każdemu dał nieźle w kość. **Minęło 12 miesięcy od momentu, gdy Premier zamknął nas i niemal całą gospodarkę tymczasowo na dwa tygodnie.** Oczywiście, jak to u nas bywa, nie obyło się bez absurdów – od bezprawnych rozporządzeń, przez sprzeniewierzenie publicznych środków, po tymczasowe odwoływanie pandemii na okres wyborów. W czasie tej dezinformacyjnej gehenny każdy z nas łapał się za głowę nie raz.

Jednak nie samymi newsami człowiek żyje, tym bardziej w świecie inwestycyjnym. Oczywiście wielu zwrócone były na najważniejsze indeksy – S&P500, Dow Jones, czy nawet nasz rodzimy WIG20. Równie duża grupa osób oraz analityków obserwowała rynek mieszkaniowy. Nagłówki gazet wieszczły kilkudziesięcioprocentowe korekty, mogliśmy usłyszeć że koronawirus wręcz zżera nieruchomości, **a najpopularniejsze inwestycyjne twarze YouTube’a zdecydowały się wchodzić w ten rynek dopiero w momencie, gdy zobaczą co najmniej 60% spadku cen (o zgrozo!).**

Jesteśmy teraz w momencie, w którym z lekką nutką uszczypliwości komentujemy ogłaszanie kolejnych fal (nie odwołując przedtem poprzednich) czy z uśmiechem na twarzy podchodzimy do wprowadzanych kolejnych nakazów/zakazów. **Jest to dobry moment aby zastanowić się, w którym momencie rynku jesteśmy i co z tego dla nas wynika.**

Gdyż, drogi Czytelniku, jak świat długi i szeroki, inwestorzy w istocie szukają odpowiedzi na dwa kluczowe pytania: *Czy to dobry moment, żeby kupić?* oraz *Czy to dobry moment, żeby sprzedać?*. W tym artykule postaram się odpowiedzieć na to pierwsze pytanie.

MEDIALNY SZUM

Najtrudniejszym jest zawsze odsiać ziarno od plew. Jak jest 'gorąco', niemal każdy 'ekspert od inwestycji wszelakich' chętnie wypowiada się na różne tematy. Akcje, surowce, nieruchomości. Korekta, hossa, załamanie. **Tak łatwo jest rzucać im tymi opiniami, jakby nie zdawali sobie sprawy z tego, jaką wagę za sobą niosą ich słowa – w końcu na ich podstawie niektórzy podejmują decyzje związane z nie małym majątkiem!** Wówczas często podejmowane są one na kanwie emocji, a nie faktów, przez co ich efekty najczęściej zawierają się w przedziale od 'mierne' do 'opłakane'.

Dlatego w kilku słowach chciałbym w pewien sposób wylać na Twoją głowę - drogi Czytelniku - wiadro zimnej wody, pokazać Ci kilka liczb i wskazać kierunek oraz filozofię, która stoi za moim podejściem do inwestowania. To wszystko razem wzięte powinno postawić w Twoim życiu coś, co można by nazwać nieruchomościowym fundamentem lub choćby odpowiednim szalunkiem pod jego wylewkę. Dopiero na nim możesz zacząć cokolwiek budować – **świadomie i bez emocji**.

CZY TO JUŻ JEST DOBRY MOMENT?

Po pierwsze, na jakimkolwiek polu inwestycyjnym byś się nie znajdował, powinieneś zdawać sobie sprawę, że *kupując nigdy nie trafisz idealnie w dół, a sprzedając nigdy nie trafisz idealnie w szczyt*. Niby jest to oczywiste, ale właśnie z powodu braku uświadomienia sobie obydwu powyższych 'oczywistości' rodzą się pytania 90% osób, które myślą o inwestowaniu w _____* (*wpisz dowolny rynek).

Wiem, że w scenariuszu idealnym kupujemy wszystko na dołku, następnie sprzedajemy na szczycie, a po 3 transakcjach stajemy się milionerami. **Jednak życie tak nie wygląda i na rynku najlepiej jest postąpić tak, jak byśmy wybierali się na imprezę. Delikatnie się spóźnić i wrócić do domu zanim zjawi się policja :-)** Delikatne spóźnienie się pozwoli nam potwierdzić, że impreza się rozkręciła i możemy udać się do baru po pierwsze drinki. Jednak nie chcemy czekać, aż zrobi się zbyt głośno, bo to najczęściej wieszczę duże kłopoty.

W maju i czerwcu zeszłego roku wszyscy wiedzieliśmy, że odwołanie pandemii miało tylko jeden cel – zwiększenie frekwencji wyborczej. Już przed jej odwoływaniem pojawiały się sygnały, że po wyborach wszystko wróci do nie-normy. Z tego można było wyciągnąć dość oczywisty wniosek – sytuacja na rynku nieruchomości rzeczywiście jest niestabilna i to dobry moment na rozpoczęcie szukania okazji.

Tyle że...

W międzyczasie Rada Polityki Pieniężnej uszczęśliwiła posiadaczy miliardów oszczędności trzymany na kontach bankowych. Dlatego w minionym roku mogliśmy zaobserwować swego rodzaju pojedynek bokserski pomiędzy popytem a podażą, gdzie każdy z zawodników bardzo ostrożnie wyczekiwał ruchów rywala. Dwóch mocarzy – kryzys oraz niski procent – stanęło naprzeciwko siebie i zwyczajnie 'sprawdzało przeciwnika'.

Nie ulega wątpliwości, że część mieszkań została sprzedana nagle, bo została zwyczajnie źle kupiona (bardziej jako spekulacja, nie inwestycja lub część zrównoważonego planu biznesowego). **Niemniej miniony rok można podsumować jako nieruchomościową stagnację. Delikatne ruchy na rynku, nic więcej.** Znacznie dłuższy czas realizacji transakcji, przy praktycznie niezmienionych średnich cenach transakcyjnych. W mojej ocenie, znacznie większe prawdopodobieństwo ma dalszy wzrost cen, aniżeli jakakolwiek większa korekta. Pytanie tylko, czy to tak naprawdę ma dla Ciebie znaczenie? By zrozumieć o co mi chodzi, najlepiej jest spojrzeć na całość z nieco szerszej perspektywy.

NIERUCHOMOŚCIOWY MATRIX

Pamiętasz scenę z filmu 'Matrix', gdy Neo pyta Morfeusza, czy on również będzie potrafił uchylić się przed kulami? Pamiętasz, co wówczas odpowiedział mu Morfeusz? 'Gdy będziesz gotów, nie będziesz musiał'.

Lubię wracać do tego filmu oraz tej konkretnej sceny zawsze w momencie, gdy słyszę od początkujących inwestorów pytanie – *Czy ja również będę potrafił kupić okazjnie nieruchomość na wynajem?*

Lubię wtedy równie tajemniczo niczym Matrixowy Morfeusz odpowiadać – *Gdy będziesz gotów, nie będziesz musiał.*

Spójrzmy teraz na kwestię kupna nieruchomości na wynajem w szerszym kontekście. Robisz to po to, by kupić jedno mieszkanie 30% taniej, aniżeli wynosi jego rynkowa wartość? Czy raczej chcesz zbudować nieruchomościowe portfolio, które będzie dawało Ci solidny *cashflow* i zastąpi emeryturę, którą na dzień dzisiejszy jedynie obiecuje Ci ZUS?

W pierwszym przypadku – chęci zakupu pojedynczej nieruchomości – bardzo istotny jest zarówno moment kupna, jak i moment sprzedaży. W drugim natomiast – w perspektywie kilkunastu lat oraz kilku pracujących na nas mieszkań – nie jest do końca istotne, czy na pojedynczej transakcji zaoszczędzimy 30 000 PLN, czy przepłacimy 20 000 PLN. Dlaczego? Już tłumaczę.

LICZBY I PROCENTY - CZYLI TO, CO INWESTORZY LUBIĄ NAJBARDZIEJ

Jak mogłeś przeczytać w poprzednim raporcie RM KREDYTY HIPOTECZNE, **do łask wróciły niskie wkłady własne**. Jeśli myślisz o inwestowaniu w nieruchomości bez wsparcia się kredytem hipotecznym w czasach, gdy w perspektywie mamy nawet ujemne stopy procentowe – pomyśl na nowo. Już kilka lat temu żałoby nie wykorzystać wszechobecnych niskich stóp procentowych, a w momencie gdy *wszystkim krajom na świecie zależy na niskich (bądź ujemnych stopach procentowych oraz wysokiej (aczkolwiek stabilnej) inflacji*, powinieneś wykorzystać swoją zdolność kredytową do maximum.

Jeszcze 10 lat temu 100 PLN kupowało nam prawie cały koszyk w supermarkecie. **Obecnie trudno jest zapłacić mniej za podstawowe zakupy w Żabce. Dlatego jeśli nie wykorzystasz tego trendu tak, jak rządzący na całym świecie – czyli, aby zredukować realną wartość swojego długu (tzw. *inflate debt away!*) – popelnisz totalną gafę inwestycyjną.**

Dlatego mówiąc o inwestycjach w nieruchomości, w obecnych czasach zawsze będę powtarzał: wykorzystaj maksymalnie swoją zdolność, gdyż takie warunki na branie kredytu hipotecznego, jakie mamy obecnie mogą się zwyczajnie w Twoim życiu nie powtórzyć. Mając w głowie to oraz fakt, że nieruchomości kupujemy z perspektywą długoterminową, spójrzmy na to, co liczby mówią nam na temat tego, czy obecnie powinniśmy nieruchomości kupować, czy poczekać z ich zakupem. Załóżmy dwa warianty: kupiliśmy nieruchomość nieco powyżej ceny rynkowej (wariant I) lub czekamy i znajdujemy lepszą okazję (wariant II):

Wariant I		Wariant II	
Kupno nieruchomości z rynku wtórnego (wraz z kosztami remontu)	500 000 PLN	Kupno nieruchomości z rynku wtórnego (wraz z kosztami remontu)	430 000 PLN
Wkład własny (w tym PCC + opłaty notarialne)	70 000 PLN	Wkład własny (w tym PCC + opłaty notarialne)	60 200 PLN

Na pierwszy rzut oka – patrząc na samą transakcję – ubiliśmy niezły interes. Kupiliśmy nieruchomość aż 70 000 PLN taniej, a na wkładzie własnym zaoszczędziliśmy prawie 10 000 PLN! Niezły deal, prawda? **Nie do końca.**

Często przy zakupie nieruchomości na wynajem zapominamy, że cena transakcyjna to tylko jeden z parametrów – i to na dodatek nie najistotniejszy. Bowiem nawet niezbyt doświadczony inwestor jest w stanie wygenerować 6% stopy zwrotu (ROI) z inwestycji. Biorąc pod uwagę wariant I, w którym kupujemy nieruchomość bez specjalnego wyszukiwania okazji, jesteśmy w stanie dzięki obecnym stopom procentowym oraz możliwości wykorzystania podwyższonej stawki amortyzacyjnej dla mieszkań z rynku wtórnego wygenerować min. 2% zysku netto z inwestycji, co przełoży się na dodatni *cashflow* w skali miesiąca w kwocie ~800 PLN.

Nie chcę tutaj zakładać, że jesteś inwestorem z dużym doświadczeniem – po prostu, kupujesz średnio okazyjnie mieszkanie w dobrej lokalizacji, które wynajmujesz za co najwyżej średnią stawkę rynkową. Nawet przy tak założonym planie minimum, **każdy rok czekania z decyzją zakupową to co najmniej 9 600 PLN straty w ogólnym rozrachunku:**

Trudno jest określić, w którym momencie kryzysu jesteśmy – na początku, w połowie czy może tak naprawdę najgorsze za nami. Nie wiemy ile obecna sytuacja jeszcze potrwa – kilka miesięcy, rok czy kilka lat. Niemniej nawet gdybyś zakupił nieruchomość za 4 lata z 50% rabatem, byłbyś *summa summarum* zaledwie 6 600 PLN ‘do przodu’ względem kogoś, kto po prostu kupił mieszkanie.

Wariant I		Wariant II	
Kupno nieruchomości z rynku wtórnego (wraz z kosztami remontu)	500 000 PLN	Kupno nieruchomości z rynku wtórnego (wraz z kosztami remontu)	430 000 PLN
Wkład własny (w tym PCC + opłaty notarialne)	70 000 PLN	Wkład własny (w tym PCC + opłaty notarialne)	60 200 PLN
Zysk z najmu (w skali roku)	9 600 PLN	Zysk z najmu (w skali roku)	0 PLN

Innymi słowy – aby lepiej to do Ciebie dotarło – **gdybyś wykazał się umiejętnością nie gorszą niż topowi inwestorzy w Polsce, zyskałbyś względem totalnego laika zaledwie kilka tysięcy złotych dziś, a stracił kilkadziesiąt tysięcy rocznie za lat dwadzieścia czy trzydzieści**, gdy dzisiejszy kredyt hipoteczny zostanie przez Ciebie spłacony i na konto zacnie wpadać Ci 100% przychodów z najmu. Sam przyznasz, że okazja z wariantu II nawet w najbardziej optymistycznej wersji nie wygląda już tak różowo?

Oczywiście, kupując nieruchomość za połowę jej rynkowej wartości mniej wydasz na kredyt, przez co więcej pieniędzy trafi do Twojego portfela – ale chyba każdy z nas zna tzw. ‘wiecznie czekających’. W kryzysie czekają na najgłębszy punkt korekty, a w hossie na szczytowy moment impulsu. Tyle, że kolejne cykle mijają, a oni dalej czekają... Podczas gdy inni działają i to właśnie im, podejmującym inwestycyjny trud, manna niemal spada z nieba i raz po raz do koszyka wpadają im prawdziwe inwestycyjne perełki.

PODSUMOWANIE

Dlatego od lat wśród inwestorów powtarza się maksymę: *Nie czekaj na kupno nieruchomości na wynajem. Kup nieruchomość, wynajmij ją i wówczas czekaj*. Póki w głowie świta Ci plan zbudowania nieruchomościowego portfolio, cena zakupu nie jest dla Ciebie najważniejszym parametrem, gdyż nie do końca zależy Ci na późniejszej odsprzedaży. Dlatego zamiast zastanawiać się, czy obecnie jest dobry czy zły moment na zakup nieruchomości na wynajem, odpowiem wprost – mniej myśl, więcej działaj. **Zawsze jest dobry moment. Czasami po prostu jest lepszy, natomiast żaden nie jest gorszy.**

Nie goń za okazyjną ceną, zapominając o wpadającym co miesiąc na Twoje konto czynszu. Studenci powoli wracają na uczelnie, krótki najem wróci do łask, a cały rynek się stabilizuje. Nim znajdziesz nieruchomość i wyremontujesz ją dla potencjalnych najemców, możliwe że o pandemii już nikt nie będzie pamiętał... Stracony czas i utracone korzyści będą dla Ciebie de facto największym kosztem – dlatego zacznij rozglądanie się za mieszkaniem na wynajem i skup się na tym, co jest najbardziej istotne w przypadku jego zakupu: lokalizacji, standardzie wykończenia, lokalizacji, funkcjonalności wnętrza, lokalizacji oraz... lokalizacji.

kontakt@mojplanb.pl

Chcesz zbudować solidny fundament Twojej wolności finansowej?
20 marca 2021 roku organizujemy konferencję online na ten temat!

ZAPISZ SIĘ BEZPŁATNIE - LINK!



4. RUPERT ALEKSIEJUK – Z UMOWĄ NAJMU, CZY BEZ? 7 WAŻNYCH ZAPISÓW, KTÓRE POMOGĄ CI ZNALEŹĆ NAJEMCĘ W 2021 ROKU. PORADNIK PO CZĄTKUJĄCEGO INWESTORA.

Umowy pisze się na złe czasy – z takim stwierdzeniem spotkałeś się pewnie nie raz. Jeżeli chodzi o umowę najmu nieruchomości, odpowiedni dokument jest w większości wypadków gwarantem bezpiecznych czasów, które nawet jeżeli będą „złe” i tak będą dla Ciebie – wynajmującego – relatywnie przewidywalne. Mimo wszystko na polskim rynku nieruchomości wciąż regularnie spotykam się z brakiem zabezpieczenia w formie umowy najmu. Niestety, najczęściej jest to wynikiem braku doświadczenia i świadomości potencjalnych zagrożeń, chociaż warto zaznaczyć, że samo posiadanie kontraktu z lokatorem nie stanowi zabezpieczenia, o ile umowa nie jest dokumentem pochodzącym z pewnego źródła.

Rynek najmu w Polsce profesjonalizuje się, a ostatnie lata są tego niezbitym dowodem. O ile jeszcze kilkanaście lat temu brak oficjalnej umowy z najemcą był raczej standardem, o tyle teraz zdarza się to zdecydowanie rzadziej, choć ciągle jest to istotna część rynku zwłaszcza w mniejszych miastach, ale nie tylko. Analizując różne umowy z najemcami, warto natomiast podkreślić, że wiele z nich **posiada fundamentalne braki i nieścisłości**, co finalnie nie niesie korzyści dla właściciela. Dokumenty takie nie są po prostu pisane przez praktyków, co dla wprawnego zarządcy jest bardzo proste do wychwycenia. To jednak na czym chciałbym skupić się w niniejszym artykule to konkretne zapisy i punkty, na które należy zwrócić szczególną uwagę **teraz w czasach rynku już nie właściciela, a najemcy**. Umowa najmu AD 2021 powinna cechować się dużą elastycznością, będąc jednakże wciąż dokumentem, który zabezpieczy Ciebie i Twoją nieruchomość na okres trwania najmu, ale nie odstraszy i nie zniechęci potencjalnego najemcy przed podjęciem współpracy. O jakich zapisach mowa?



1. UMOWA NA OKRES KRÓTSZY NIŻ ROK

Przed pandemią większość umów najmu podpisywanych było na okres 12 miesięcy i stanowiło to swoisty standard na rynku. Najemcy chcący wynająć pokój na okres krótszy mieli poważne problemy z przekonaniem firmy zarządzającej lub właściciela do np. trzymiesięcznego kontraktu. Nic dziwnego – na rynku była dużo ilość potencjalnych najemców i znalezienie osoby do współpracy na okres dłuższy nie stanowiło większego problemu. Obecnie jednak, jak już podkreśliłem, mamy rynek najemcy i z tego powodu **warto zredefiniować swoje wcześniejsze założenia**. Jeżeli dany pokój i tak jest pusty, czy nie warto zdecydować się na współpracę, jeżeli najemca oczekuje umowy nawet na dwa miesiące? Dzięki temu **zyskujesz dodatkowy czas na znalezienie docelowego najemcy**. A być może uda Ci się przekonać „tymczasowego” najemcę do pozostania w Twojej nieruchomości? O tym jak to zrobić, napiszę w jednym z kolejnych artykułów.

2. BRAK POTWIERDZENIA ZATRUDNIENIA

Podstawowym warunkiem umowy najmu są oczywiście płatności. W tym celu dobrą praktyką firm zarządzających jest z reguły wymaganie od najemcy oficjalnego dokumentu potwierdzającego zatrudnienie oraz często jego legalność. Warto zastanowić się, czy w obecnej sytuacji gospodarczej **podtrzymywanie takiego wymogu nie zmniejszy drastycznie Twojego grona potencjalnych klientów**, czy po prostu nie będzie stanowiło problemu nie do przeskoczenia. Pamiętaj, że wiele młodych osób dopiero szuka pracy i żyje z oszczędności lub pożyczonych środków. Być może odpowiednia weryfikacja profilu najemcy lub **poręczenie umowy przez osobę trzecią będzie skutecznym substytutem**.

3. ROZBICIE KAUCJI NA RATY

To aspekt dyskusyjny. **Stara szkoła mówi, że kaucja zawsze powinna być wpłacana w całości podczas podpisywania umowy najmu** i – że jest to absolutny warunek do wprowadzenia się. Propozycja rozbicia kaucji na raty

nigdy nie była zresztą mile widziana. Z tego powodu proponuję, abyś nie rozbił kaucji na raty, zainkasował ją w całości, ale na raty rozbił pierwszą płatność. **Gdyby najemca okazał się być nieuczciwym i nie płacił zobowiązań, sądownie nie uzyskasz (lub będzie to trudne) dopłaty do całości kaucji, ale każda faktura zgodnie z umową będzie wymagalna i środki odzyskasz w pełni, z odsetkami** (od kaucji nawet gdybyś miał uzyskać brakującą wpłatę, nie będzie odsetek). Płatność ratalna nie powinno stanowić standardu, ale jeżeli jest to element mający zaważyć na podpisaniu umowy uważam, że należy ją rozważyć, **elastyczność w tym zakresie może być naprawdę pomocna** dla wielu osób szukających pokoju na wynajem. W takiej sytuacji jednak zadbaj o szczegółowy audyt planów, intencji oraz osobowości swojego lokatora.

4. BONUSY W CENIE – SPRZĄTANIE, OC NAJEMCY

Aby zachęcić najemców na wybranie właśnie Twojej oferty, zastanów się **co dodatkowo możesz zaproponować najemcy, aby to właśnie z Tobą zdecydował się współpracować**. Niekonwencjonalne bonusy w formie np. nieodpłatnego sprzątnięcia części wspólnych, czy wykupienia OC najemcy w cenie czynszu lub obietnica doposażenia mieszkania mogą wyróżnić Cię od innych ogłoszeń i zadziałać na Twoją korzyść. Bądź jednak świadomy, że niewywiązanie się ze zobowiązań po podpisaniu umowy celem oszczędności nie sprawi, że Twoja współpraca będzie miła i bezproblemowa.

5. MIESIĘCZNE WYPOWIEDZENIE

Długa umowa może zniechęcać najemcę. Z tego powodu **umowy najmu przewidują różne warianty wcześniejszego zakończenia jej trwania, czy polubownego rozwiązania**. Tym co obecnie mogłoby przekonać najemcę do nawiązania współpracy właśnie z Tobą jest na pewno zapisanie w umowie miesięcznego wypowiedzenia – bez konsekwencji. Oczywiście jest to ryzyko i niesie ze sobą zagrożenia, ale daje dużą elastyczność i swobodę nowemu najemcy, co naturalnie może działać w dwie strony. Skupiając się jednak na korzyściach, w sposób bezpośredni przedstawia

dobrą wolę właściciela i zwłaszcza **w obliczu braku pewności w stosunku do przyszłych wydarzeń** np. przedłużenia lub nie umowy z pracodawcą czy uruchomienia studiów w trybie stacjonarnym i może wpływać na poczucie bezpieczeństwa najemcy.

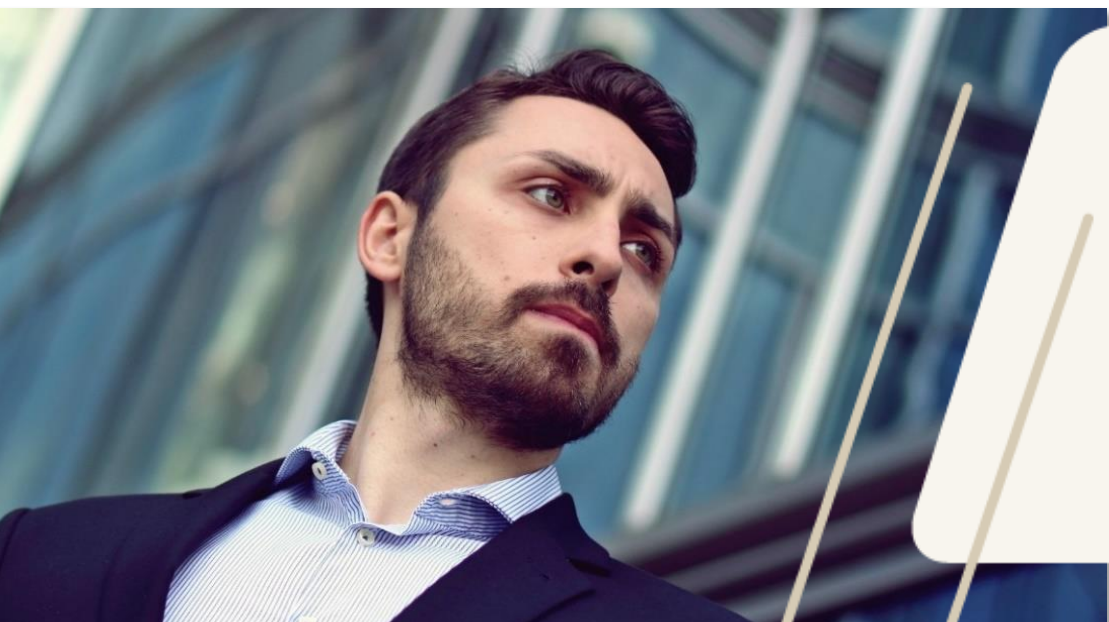
6. OBNIŻENIE CZYN SZU NAJMU

To chyba najbardziej oczywista zmiana w umowie. Jeżeli problemem jest cena najmu, zawsze jako osoba decyzyjna, możesz ją zmniejszyć. Być może zabieg ten wpłynie na lepszy odbiór Twojej nieruchomości, może zwiększy zainteresowanie, choć uwaga nie zawsze! Rywalizując niską ceną **narażasz się na wątpliwości dotyczące faktycznego stanu mieszkania oraz podejrzenie o ukryte problemy** (np. insekty, problematyczni współlokatorzy), które wyraźnie niższa cena ma zamaskować. Pamiętaj również, że niska cena generuje zainteresuje innego typu najemców i niekoniecznie są to osoby, którym będziesz chciał zaufać lub po prostu z nimi współpracować. **Wynajęcie pokoju po niskiej cenie może więc paradoksalnie dodać Ci nowych problemów już przy obsłudze bieżącej takiej nieruchomości.**

7. TERMIN PŁATNOŚCI ZA CZYNSZ

Standardowym zapisem w umowach najmu jest płatność do 5 dnia miesiąca. Wczesny termin płatności w ujęciu miesięcznym zabezpiecza właściciela oraz daje możliwość sprawnego wyegzekwowania należności jeszcze na początku miesiąca w razie problemów z płatnością. **Czy jednak byłby to dla Ciebie aż tak duży problem, jeżeli przelew trafiłby na konto np. 20 dnia miesiąca?** Zakładam, że jeżeli na pewno by trafił – zdecydowanie nie. Czasem kwestia terminu płatności jest ważniejsza niż może Ci się wydawać, dlatego nie obawiaj się pójść na kompromis w tym zakresie.

Sprawdzona w bojach umowa najmu to podstawa – pamiętaj. Złaszcza w obecnych czasach nie wszystko jednak – jeżeli chodzi o wynajem – będzie szło po Twojej myśli. Z tego powodu bądź elastyczny i pytaj na czym zależy najemcy, co jest problemem, jeżeli po przeczytaniu umowy rezygnuje ze współpracy. Może okazać się, że punkt sporny możesz zmienić lub nawet skreślić. Badanie potrzeb Twoich klientów wymaga czasu i zainteresowania, ale daje rezultaty i warto to robić. **Twoim priorytetem jest podpisanie umowy i generowanie przez nieruchomość dochodu tu i teraz, niezależnie od pandemii.** Jeżeli masz z tym problemy, odezwij się do mnie – chętnie Ci pomogę.



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 marcu 2021.

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

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

- BNP Paribas – podwyżka marż (promocja „Zima 2021”)
- ING – podwyżka marż (promocja „Najlepiej na swoim”, obowiązuje do 18.04.2021)
- mBank – podwyżka marż (promocja „Dom na szczęście”, obowiązuje do 30.03.2021)
- PKO BP – zmiana marż (podwyżka dla LTV powyżej 80%, obniżka dla pozostałych)
- Santander – obniżka marż
- Millennium – dodanie oferty ze stałym oprocentowaniem

NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 10%)

PKO BP – Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
długi okres kredytowania	dość wysokie koszty początkowe (provizja lub ubezpieczenie w wariantie promocyjnym)
brak opłaty za wcześniejszą spłatę	
możliwość uzyskania decyzji bez umowy przedwstępnej	

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90% (z ograniczeniami)	LTV 90% możliwe jedynie dla lokali mieszkalnych. 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	Podwyżka marży kredytu o 0,25 p.p. do momentu, gdy poziom LTV spłacanego kredytu osiągnie wysokość 80%.	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Nie jest wymagane	-
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 35 lat, realnie do 75 roku życia	-
PROWIZJA	2,00% dla oferty standardowej 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	W promocji "Pakiet Własny Kąt hipoteczny": konto i karta kredytowa, ubezpieczenie od utraty pracy. W ofercie standardowej: brak	Istnieje możliwość uzyskania dodatkowych obniżek marży kredytu: - 0,15 p.p. dla klientów deklarujących wpływy wynagrodzenia w kwocie minimum 3000 zł. - ze względu na lokalizację nieruchomości: o 0,11 p.p. dla Warszawy i o 0,05 p.p. dla innych lokalizacji - 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.
MARŻA	Promocja „Pakiet Własny Kąt Hipoteczny” (kredyt powyżej 200k): - 1,10% w pierwszym roku, następnie 2,94% (LTV powyżej 80%) - 1,10% w pierwszym roku, następnie od 2,16% do 2,27% (LTV poniżej 80%) Warunki standardowe: (kredyt powyżej 200k): - 3,22% dla kredytu z LTV powyżej 80% - od 2,49% do 2,58% dla kredytu z LTV poniżej 80%	-
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

ALIOR BANK

	MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
	LTV90%	wysokie koszty wejścia (nawet 6%)
	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 wariantcie z ubezpieczeniem na życie 2,00% - w wariantcie 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 powyżej 80% - 2,05% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie - 2,60% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie LTV poniżej 80% - 1,85% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie - 2,40% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie W ofercie standardowej: LTV powyżej 80%: - od 2,39% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie - od 3,10% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie LTV poniżej 80%: - od 2,19% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie - od 2,90% - 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.	-

MILLENIMUM BANK

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

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90% (z ograniczeniami)	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 (obniżka marży o 0,5 p.p.)	Konto z kartą debetową bez wpływu wynagrodzenia – obniżka marży o 0,3 p.p.
MARŻA	Dla kredytów z LTV powyżej 80%: - 2,70% – z kontem, kartą debetową, wpływem wynagrodzenia - 2,90% – z kontem i kartą debetową. Dla kredytów z LTV poniżej 80%: - od 1,90% do 2,00% – z kontem, kartą debetową, wpływem wynagrodzenia - od 2,10% do 2,20% – z kontem i kartą debetową.	Marża standardowa dla LTV 90% = 3,20%
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

SANTANDER BANK

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90%	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% (z ograniczeniami dla klientów „zewnętrznych”)	LTV 90% dla klientów „zewnętrznych” możliwe dla lokali mieszkalnych i domów jednorodzinnych: - na rynku wtórnym lub pierwotnym (z wyłączeniem domów w budowie systemem gospodarczym), - położony w granicach administracyjnych miast wojewódzkich oraz powiatów przyległych do tych miast (zgodnie z załączoną listą miast i powiatów) 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 100k, LTV powyżej 80%: KLIENT WEWNĘTRZNY: - od 2,59% do 2,79% dla klientów ze statusem Select - od 2,89% do 2,99% dla pozostałych klientów KLIENT ZEWNĘTRZNY: - od 2,79% do 2,89% dla klientów ze statusem Select - od 2,99% do 3,09% dla pozostałych klientów Dla kredytów powyżej 100k, LTV poniżej 80%: KLIENT WEWNĘTRZNY: - 1,99% dla klientów ze statusem Select - 2,09% dla pozostałych klientów KLIENT ZEWNĘTRZNY: - 1,99% dla klientów ze statusem Select - od 2,09% do 2,19% 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 okresie 3 lat powoduje, że bank pobiera opłatę 1% z tytułu nadpłaty

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 mieszkańców 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 (LTV powyżej 80%): – 2,85% dla klientów banku z segmentu Intensive – 3,05% dla klientów banku z segmentu Active – 3,45% dla klientów pozostałych klientów Warunki promocyjne (LTV poniżej 80%): – 2,00% dla klientów banku z segmentu Intensive – 2,20% dla klientów banku z segmentu Active – 2,55% dla klientów pozostałych klientów Uwaga: Jeśli kredytobiorca/kredytobiorcy na dzień złożenia wniosku o zawarcie umowy kredytowej przeznaczonej na nabycie nieruchomości na rynku wtórnym uzyskuje/uzyskują dochód tylko z umowy o pracę na czas nieokreślony bądź umowy na czas określony powyższe marże ulegają automatycznej obniżce o 0,10 p.p.	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	-

PEKAO SA – BANK POLSKA KASA OPIEKI SPÓŁKA AKCYJNA

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV 90%	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.	90% (z ograniczeniami)	Uwaga: max LTV ograniczone do poziomu: - 80% dla wniosków, gdzie zabezpieczeniem kredytu będzie dom o dowolnej powierzchni albo lokal o powierzchni powyżej 80 m², - 85% dla wniosków, gdzie zabezpieczeniem kredytu będzie lokal mieszkalny o powierzchni mniejszej lub równej 80 m² (położony w lokalizacji innej niż wymieniona dla LTV 905) - 90% dla wniosków, gdzie zabezpieczeniem kredytu będzie lokal mieszkalny o powierzchni mniejszej lub równej 80m² (położony w określonej lokalizacji: m.in.: Warszawa, Kraków, Katowice, Gdańsk, Gdynia, Sopot, Poznań, Łódź, Wrocław, Rzeszów i inne) 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 „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). Koszt 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.	-

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	wolny proces kredytowy (około 6 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” 1,50% - w wariancie „Lekka rata”	Wybór wariantu wpływa równocześnie na wysokość marży.
CROSS-SELL	Oferta promocyjna: Konto z zasilaniem 2000 zł/mies. (nie musi być wynagrodzenie), ubezpieczenie na życie z oferty banku oraz system bankowości internetowej	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: 2,20% - w wariancie „Łatwy start” 1,99% - w wariancie „Lekka rata”	Wybór wariantu wpływa równocześnie na wysokość prowizji
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

PKO BP

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

Millennium

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

Santander

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

mBank

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

PeKaO S.A.

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

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	2,20% – w wariantcie z kontem, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem na życie 2,00% – w wariantcie z kontem, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem na życie i od utraty pracy	Marża standardowa 3,00%
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.	-

ALIOR

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

NAJLEPSZY NA FLIPA (SZYBKI ZAKUP, SZYBKA SPRZEDAŻ)

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

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

PKO BP – Szczegóły oferty znajdziesz wyżej – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 20%)

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

NAJPEWNIJSZY (BANK NAJLEPIEJ LICZĄCY ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ)

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

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

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

mBank – Szczegóły oferty znajdziesz wyżej – 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,

mBank – około 14-21 dni roboczych,

Millennium – około 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. 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 LTV 90%:

PeKaO SA.

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	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	Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Jego wysokość jest uzależniona od poziomu LTV. Przykładowe oprocentowanie kredytu (aktualne na dzień 09.03.2021, LTV powyżej 80% oferta „Mieszkam spokojnie” z ubezpieczeniem CPI i prowizją 1,25%): - 3,43%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,45%	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.	-

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	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	Oprocentowanie stałe składa się z: marży z umowy kredytowej + 5-letniej stałej stopy bazowej ustalonej przez bank (z dnia wydania Klientowi formularza informacyjnego). Przykładowe oprocentowanie kredytu: (na dzień 09.03.2021, kredyt na 300k, LTV 90% deklarowane wpływy 3k zł, lokalizacja Warszawa) - 3,83% dla oferty „Pakiet Własny Kąt Hipoteczny”, prowizja 0,00%, ubezpieczenie od utraty pacy na 4 lata, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,58%) - 4,11% dla oferty standardowej, prowizja 2,00%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,86%)	Wysokość stopy bazowej zmienia się codziennie, można ją sprawdzić na stronie internetowej banku. Np. na dzień 09.03.2021 stopa wynosi: 1,25% 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.

■ Santander

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	5 lat	Po tym czasie przechodzimy na oprocentowanie zmienne.
OPROCENTOWANIE W OKRESIE STAŁEJ STOPY	Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Jego wysokość jest uzależniona od poziomu LTV. Przykładowe oprocentowanie kredytu: (kredyt 300k, LTV 90%, konto osobiste z wpływem wynagrodzenia, prowizja 2,00%) - 3,80% dla klienta <u>wewnętrznego</u>, (marża po okresie stałego oprocentowania: 2,79% dla klienta Select i 2,99% dla klienta Standard) - 3,90% dla klienta <u>zewnętrznego</u>, (marża po okresie stałego oprocentowania: 2,89% dla klienta Select, lub 3,09% dla klienta Standard)	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 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.

■ Millennium

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	5 lat	Po tym okresie na wniosek klienta bank przygotuje nową propozycję okresowo stałego oprocentowania na kolejny 5-letni okres. Klient będzie mógł zaakceptować propozycję lub wybrać oprocentowanie zmienne.
OPROCENTOWANIE W OKRESIE STAŁEJ STOPY	Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Jego wysokość jest uzależniona od poziomu LTV. Przykładowe oprocentowanie kredytu (aktualne na dzień 09.03.2021, LTV 90%, oferta wariant 2: z kontem z kartą debetową, i wpływem wynagrodzenia, prowizja 0%): - 4,95%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,70%	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 + WIBOR 3M
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Brak opłat za wcześniejszą spłatę.	-
INFORMACJE DODATKOWE	W okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania nie ma możliwości przejścia na oprocentowanie zmienne.	-

OFERTY DLA NOWYCH WNIOSKÓW KREDYTOWYCH LTV 80%:

■ **PeKaO SA.**

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAŻYWANIA	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	Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Jego wysokość jest uzależniona od poziomu LTV. Przykładowe oprocentowanie kredytu (aktualne na dzień 09.03.2021, oferta „Mieszkam spokojnie” z ubezpieczeniem CPI i prowizją 1,25%): - 3,23 %, marża po okresie stałego oprocentowania: 1,95%	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.	-

■ Santander

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	5 lat	Po tym czasie przechodzimy na oprocentowanie zmienne.
OPROCENTOWANIE W OKRESIE STAŁEJ STOPY	Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Jego wysokość jest uzależniona od poziomu LTV. Przykładowe oprocentowanie kredytu: (kredyt 300k, LTV 80%, konto osobiste z wpływem wynagrodzenia, prowizja 2,00%) - 3,20% dla klienta <u>wewnętrznego</u>, (marża po okresie stałego oprocentowania: 1,99% dla klienta Select i 2,09% dla klienta Standard) - 3,30% dla klienta <u>zewnętrznego</u>, (marża po okresie stałego oprocentowania: 1,99% dla klienta Select, lub 2,19% dla klienta Standard)	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 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.

■ PKO BP

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	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	Oprocentowanie składa się z: marży z umowy kredytowej + 5-letniej stałej stopy bazowej ustalonej przez bank (z dnia wydania Klientowi formularza informacyjnego). Przykładowe oprocentowanie kredytu: (na dzień 09.03.2021, kredyt na 300k, LTV 80% deklarowane wpływy 3k zł, lokalizacja Warszawa) - 3,36% dla oferty „Pakiet Własny Kąt Hipoteczny”, prowizja 0,00%, ubezpieczenie od utraty pacy na 4 lata, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,11%) - 3,67% dla oferty standardowej, prowizja 2,00%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,42%)	Wysokość stopy bazowej zmienia się codziennie, można ją sprawdzić na stronie internetowej banku. Np. na dzień 09.03.2021 stopa wynosi: 1,25% 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	Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Przykładowe oprocentowanie kredytu: (aktualne na dzień 09.03.2021, kredyt na 300k, LTV 80%, oferta: „Zimowa wyprzedaż”) - 3,64 % dla wariantu „Lekka rata”, prowizja 1,25%, marża po okresie stałego oprocentowania: 1,95%) - 3,88 % dla wariantu „Łatwy start”, prowizja 0,00%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,19%)	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.	-

■ Millennium

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	5 lat	Po tym okresie na wniosek klienta bank przygotuje nową propozycję okresowo stałego oprocentowania na kolejny 5-letni okres. Klient będzie mógł zaakceptować propozycję lub wybrać oprocentowanie zmienne.
OPROCENTOWANIE W OKRESIE STAŁEJ STOPY	Oprocentowanie stałe ustalane jest przez bank i podawane łącznie bez podziału na marżę i stopę procentową. Jego wysokość jest uzależniona od poziomu LTV. Przykładowe oprocentowanie kredytu (aktualne na dzień 09.03.2021, LTV 80%, oferta wariant 2: z kontem z kartą debetową, i wpływem wynagrodzenia, prowizja 0%): - 4,25%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,00%	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 + WIBOR 3M
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Brak opłat za wcześniejszą spłatę.	-
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 08.02.2021):
 - 3,57% dla kredytów bez produktów dodatkowych
 - 3,47% dla kredytów z kontem z regularnymi wpływami
 - 3,37% dla kredytów z kontem z regularnymi wpływami i ubezpieczeniem spłaty kredytu
- Pozostałe warunki oferty tożsame z ofertą dla nowych klientów.

7. 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.

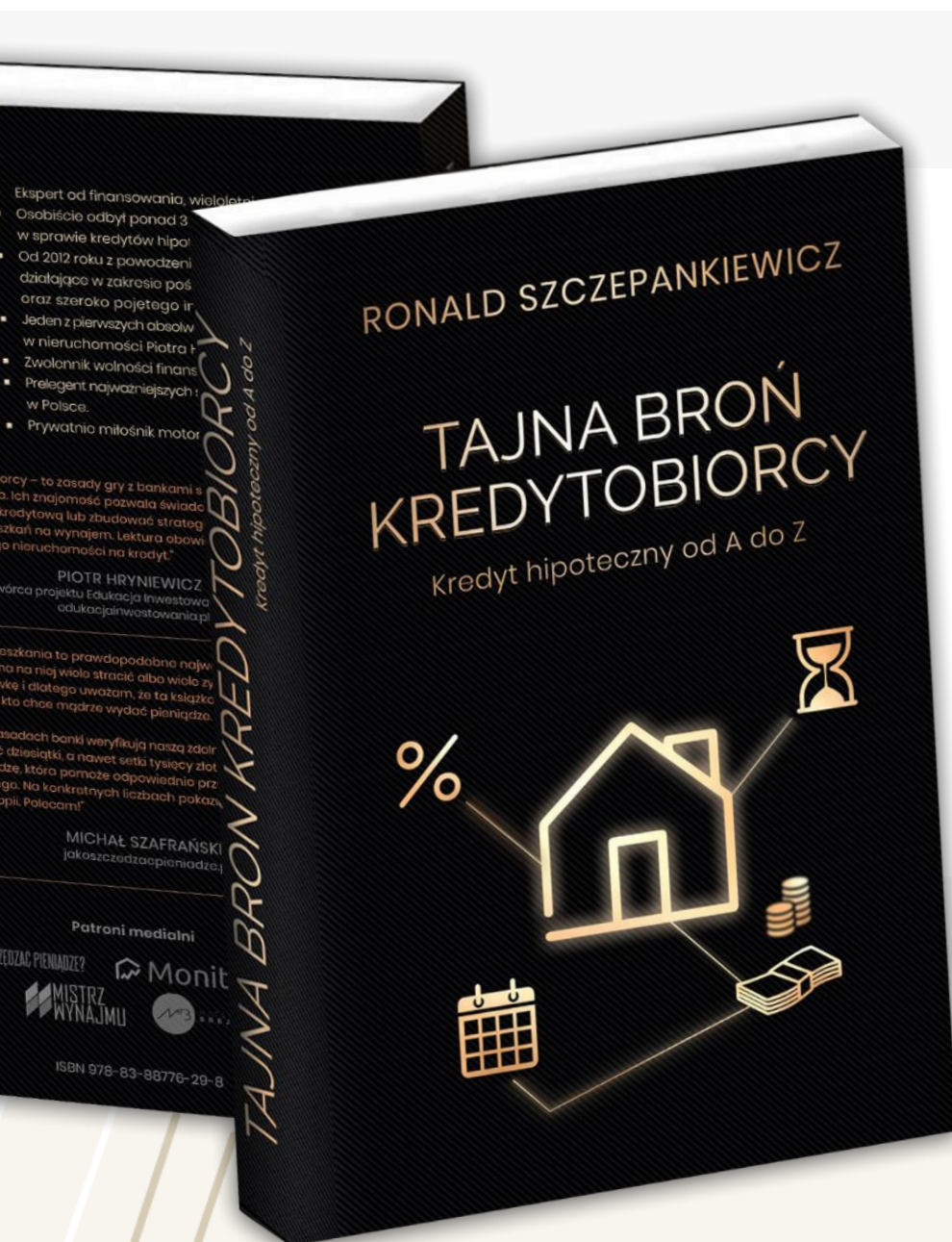
Ten kurs to maksimum treści zamknięte w konkretnych modułach. Wiedza dla osób ceniących poczucie panowania nad sytuacją, komfort psychiczny i chcących uzyskać możliwie najlepsze finansowanie swojej nieruchomości! Wiedza, którą łatwo przyswoić i którą od razu można zastosować w praktyce! Podczas kursu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





8. 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

9. 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 EKSPERTÓW

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



10. 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.

11. GŁÓWNI PARTNERZY

