

RAPORT Z RYNKU
KREDYTÓW HIPOTECZNYCH I NIERUCHOMOŚCI

LIPIEC 2021



KREDYTY HIPOTECZNE

Ronald Szczepankiewicz & Magdalena Łyczko - Hałaszczyk



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



Twoje
cele



Ronald
Szczepankiewicz

SUBSCRIBE

1. WPROWADZENIE – LIPIEC 2021



Witam Cię serdecznie!

W ostatnim wydaniu raportu informowałem Cię o **projekcie Michała Szafrąńskiego – Klanie Finansowych Ninja** ([LINK](#)), w którym ja oraz RM Kredyty Hipoteczne otrzymaliśmy funkcję ekspertów z zakresu kredytów hipotecznych. Aktualny nabór już się skończył, a w Klanie jest ponad 4000 członków! Jeżeli jeszcze nie słyszałeś o tym zamkniętym forum dyskusyjnym dla społeczności Michała polecam Ci nadrobić zaległości, kolejny nabór rusza prawdopodobnie w styczniu 2022 roku. Będę jeszcze o tym informował, zwłaszcza, że w międzyczasie czeka nas kilka ciekawych projektów, takich jak wspólne lajwy i spotkania z Michałem oraz całą społecznością. Forum żyje dzień w dzień, poznałem tam już wielu interesujących osób z wielu branż, także **jeżeli interesujesz się oszczędzaniem i inwestowaniem to miejsce naprawdę godne uwagi!**

Niedawno na naszym kanale youtube opublikowałem ciekawy wywiad z **pośredniczką nieruchomości Martą Gadzińską z EKSPERCI.pro**. Rozmawiamy o warszawskim rynku nieruchomości, w co warto teraz zainwestować, dlatego do obejrzenia wywiadu zapraszam serdecznie również wszystkich inwestorów. Martę możesz kojarzyć z artykułu w ostatnim, czerwcowym raporcie RM Kredyty. W naszej rozmowie poruszyliśmy również zagadnienia związane z pracą agenta nieruchomości, a moja rozmówczyni zdradziła tajniki swojego zawodu oraz przedstawiła na co powinieneś – Drogi Czytelniku – zwrócić uwagę wybierając pośrednika. Nagranie znajdziesz [POD TYM LINKIEM](#).

Począwszy od marca 2020 roku wielu inwestorów z całej Polski zastanawiało się co dalej z podnajmem. Do lipcowego wydania raportu postanowiliśmy więc zaprosić eksperta w tym temacie – **Mateusza Brejtę, inwestora w nieruchomości z Krakowa**. Mateusz w swoim artykule pt. „Podnajem a epidemia koronawirusa – rok później” przedstawia autorskie obserwacje i doświadczenia w tym zakresie bazując na swoim własnym biznesie podnajmowym. Z publikacji dowiesz się, czy podnajem nadal ma sens i co pomogło Mateuszowi utrzymać działalność podczas pandemii. Drugi artykuł autorstwa **Rupert Aleksiejuk, inwestora z Warszawy**, przybliży Ci zagadnienie lokalizacji w kontekście mieszkań na wynajem. Czy jest ona rzeczywiście aż tak ważna? Zapoznaj się z tekstem Ruperta, a odkryjesz, że czasami warto spojrzeć na inwestycję nie tylko przez pryzmat położenia.

Wiele osób powołujących się na nasz raport ([i ostatnio ranking!](#)) podkreśla dokładność ofert i zestawień bankowych. Rzeczywiście na ich przygotowanie poświęcamy wiele czasu. Pamiętaj jednak, że jeżeli chcesz sprawdzić swoją zdolność kredytową lub jesteś po prostu zainteresowany kredytem mieszkaniowym **nie potrzebujesz ich analizować – wystarczy że zgłosisz się do nas. Nasi eksperci pomogą Ci w indywidualnie i co ważne – bezpłatnie!**

Zapraszam do lektury!

W TYM RAPORCIE ZNAJDZIESZ:

1.	WPROWADZENIE – LIPIEC 2021	3
2.	KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD	5
3.	MATEUSZ BREJTA - PODNAJEM A EPIDEMIA KORONAWIRUSA – ROK PÓŹNIEJ	7
4.	RUPERT ALEKSIEJUK - ZAKUP MIESZKANIA NA WYNAJEM W ŚRÓDMIEŚCIU, A POZA CENTRUM MIASTA. CZY LOKALIZACJA JEST AŻ TAK WAŻNA? PORADNIK POCZĄTKUJĄCEGO INWESTORA.....	14
5.	PRZEGLĄD OFERT BANKOWYCH.....	17
6.	OPROCENTOWANIE STAŁE - AKTUALNE OFERTY	34
7.	KUPUJESZ MIESZKANIE NA KREDYT? KONIECZNIE SPRAWDŹ NASZ KURS ONLINE I NIE TRĄĆ PIENIĘDZY!	48
8.	INWESTUJESZ NA KREDYT? NA TO ZWRÓĆ SZCZEGÓLNĄ UWAGĘ!	49
9.	PODSUMOWANIE	50
10.	WSPÓŁPRACA	51
11.	GŁÓWNI PARTNERZY	52

2. KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD

- **Właściwy wybór oferty bankowej ma znaczenie. Prawie pół miliona różnicy w zdolności kredytowej przy budowie domu.** Rodzina „2 plus 1” zarabiająca 13 tys. zł miesięcznie może zaciągnąć kredyt hipoteczny na ponad 1,5 mln zł. Różnice w szacunkach pomiędzy bankami są jednak niebagatelne, sięgają niemal 500 tys. zł. Symulacja dotyczy klientów zainteresowanych budową domu pod Warszawą. Kredytobiorcy to para wychowująca jedno dziecko. 32-latkowie utrzymują się z umów o pracę na czas nieokreślony. Ich łączny miesięczny dochód netto to 13 tys. zł., nie spłacają obecnie żadnych zobowiązań kredytowych, a w przeszłości nie mieli opóźnień w spłatach kredytów i kart kredytowych. We wszystkich, nawet najbardziej konserwatywnych instytucjach kwota potencjalnego kredytu przekracza 1 mln zł. **Przy 20-procentowym wkładzie własnym oznaczałoby to możliwość zrealizowania inwestycji o wartości od 1,36 do nawet 1,89 mln zł. Jeżeli jesteś zainteresowany wyborem banku najlepiej liczącego zdolność – pamiętaj, służymy pomocą!**¹
- **Pole do popisu dla inwestorów w nieruchomości - w Polsce mieszkanie wynajmuje zaledwie 4 proc. gospodarstw domowych.** Sektor mieszkań na wynajem w Polsce jest mały i zdominowany przez indywidualnych właścicieli; prywatnie swoje mieszkanie wynajmuje 4 proc. gospodarstw, a wśród nich niecałe 1 proc. korzysta z najmu instytucjonalnego. 84 proc. gospodarstw domowych mieszka we własnych nieruchomościach. Od prywatnych i instytucjonalnych właścicieli wynajmuje 4 proc. Kolejne 4 proc. rynku zajmują mieszkania socjalne, a 7 proc. to inne formy zamieszkiwania, w tym bezpłatne. **Oznacza to, że dla inwestorów w nieruchomości jest jeszcze dużo miejsca. Największych możliwości osobom inwestującym w mieszkania na wynajem w Polsce dostarcza Warszawa jako miasto z największą liczbą ludności, wieloma ośrodkami akademickimi i wysokim odsetkiem imigrantów ze Wschodu.**²
- **Myślisz o zakupie domu? Śpiesz się - domy w największych miastach drożeją mocniej od mieszkań!** Od 27 proc. w Poznaniu i Łodzi do nawet 59 proc. w Gdańsku podrożały w ciągu ostatnich pięciu lat domy jednorodzinne. Rajd cen obserwowany przez cały 2020 r. sprawił, że w skali roku mówimy obecnie o podwyżkach średnich cen transakcyjnych wahających się od blisko 13 proc. w Warszawie do 25 proc. w Gdańsku. To kilkukrotnie wyższy wzrost od obserwowanego na rynku sprzedaży mieszkań, na co wpływ miał rosnący popyt na domy jednorodzinne spowodowany pandemią. **Zaś w perspektywie trzyletniej wzrost średnich kwot płaconych za domy jednorodzinne wzrósł średnio od 40 do 50 proc. Wniosek? Myślisz o zakupie domu – nie czekaj!**³
- **Interesuje Cię najkorzystniejszy cenowo, czyli najtańszy kredyt hipoteczny?** Koniecznie sprawdź listę najciekawszych ofert z poszczególnych banków, gdzie przedstawiamy najpopularniejsze kredyty z **10% wkładem własnym!** **PRZEJDŹ DO RANKINGU.**
- **Polacy masowo inwestują w nieruchomości.** W kwietniu br. Polacy na rachunkach terminowych w bankach posiadali 182 mld zł, to o 107 mld zł mniej niż w marcu 2020 r. Duża część z tych środków została ulokowana na rynku nieruchomości. Brak dostępności lokat dających choćby możliwość ochrony środków przed inflacją powoduje, że Polacy trzymają gotówkę na rachunkach bieżących, po to by móc szybko reagować na pojawiające się okazje i inwestować, m.in. na rynku nieruchomości. **Zainteresowanie rynkiem nieruchomości widoczne też jest w raporcie banku Santander "Finansowe DNA Polek i Polaków 2020", gdzie 22 proc. ankietowanych posiadających oszczędności rozważa ulokowanie ich na rynku nieruchomości w ciągu kolejnych 12-stu miesięcy.**⁴ **Pamiętaj, że inwestować w nieruchomości możesz również poprzez kredyt hipoteczny. Jeżeli chcesz dowiedzieć się więcej na ten temat, odezwij się do nas!**

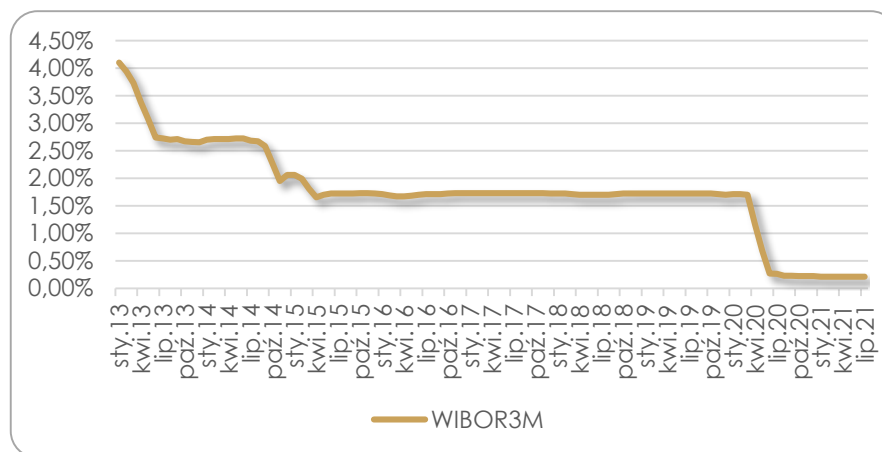
¹ <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Kredyt-budowlany-dochod-13-tys-zl-jaka-zdolnosc-kredytowa-8137067.html>

² <https://www.bankier.pl/wiadomosc/W-Polsce-mieszkanie-wynajmuje-4-proc-gospodarstw-domowych-8139121.html>

³ <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ceny-transakcyjne-domow-jednorodzinnych-l-kw-2021-r-Raport-8136942.html>

⁴ <https://forsal.pl/finanse/finanse-osobiste/artykuly/8193065,z-rachunkow-terminowych-na-nieruchomosci-polacy-zmienili-model-inwestowania.html>

- **Szybsza decyzja w sprawie budowy domu jednorodzinnego, od 1 lipca wniosek o pozwolenie na budowę złożysz przez Internet!** Za pośrednictwem portalu e-budownictwo od 1 lipca można już złożyć wniosek o pozwolenie na budowę wraz z załączonym projektem zagospodarowania działki lub terenu oraz projektem architektoniczno-budowlanym. Celem serwisu e-budownictwo, jest m.in. przyspieszenie procesu budowlanego. Obecnie online można m.in. złożyć wniosek o pozwolenie na rozbiórkę, zgłosić roboty budowlane (niewymagające dołączenia projektu zagospodarowania działki lub terenu oraz projektu architektoniczno-budowlanego), zgłosić rozbiórkę czy złożyć wniosek o przeniesienie decyzji o pozwoleniu na budowę. Ciekawostką jest, że średnio jedna sprawa wniosku o pozwolenie na budowę zajmuje pół metra bieżącego na półce urzędowego regału, a organy zobowiązane są przechowywać wszystkie dokumenty tych spraw do czasu przekazania dokumentów do archiwów państwowych, czyli przez 10 lat. Przy budowie domu jednorodzinnego inwestor musi złożyć trzy egzemplarze wydrukowanego projektu. **Obecnie inwestor, przekazując niezbędną dokumentację, nie będzie tego musiał robić na papierze, tylko przesyłając plik cyfrowy.**¹
- **Po zakończeniu pandemii kredyty będą droższe?** Według większości członków Rady Polityki Pieniężnej dopiero po utrwaleniu się ożywienia gospodarczego oraz przy ryzyku nadmiernego wzrostu inflacji popytowej może dojść do podwyżek stóp procentowych. Jak podkreśla RPP – **Narodowy Bank Polski powinien wspierać trwałość ożywienia gospodarczego, zapewniając korzystne warunki finansowania dla wszystkich podmiotów gospodarki, a niskie stopy procentowe są tego gwarantem.**²
- **Bądź na bieżąco - ciekawe informacje z rynku kredytów hipotecznych i nieruchomości prezentujemy również na naszym kanale youtube Ronald Szczepankiewicz – TU ZNAJDZIESZ LINK do ostatniego przeglądu rynku.**



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/8199668,wniosek-o- pozwolenie-na-budowe-online-portal-e-budownictwo.html>

² <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Wedlug-wiekszosci-RPP-podwyzki-stop-mozliwe-dopiero-po-zakonczeniu-pandemii-8131798.html>

3. MATEUSZ BREJTA – PODNAJEM A EPIDEMIA KORONAWIRUSA – ROK PÓŹNIEJ.

Kiedy rok temu pisałem artykuł „Podnajem a epidemia koronawirusa”, byliśmy na początku ciężkiej, nikomu nieznanej drogi. Obawy o to, co stanie się dalej, dotyczyły wszystkich – nie tylko ludzi prowadzący biznes oparty na podnajmie. Teraz, kiedy emocje już trochę opadły, a sytuacja teoretycznie jest opanowana, chciałbym podzielić się z Tobą moimi spostrzeżeniami z minionego roku oraz odpowiedzieć na pytania czy podnajem nadal ma sens, czy w wynajmowanych przeze mnie mieszkaniach są lokatorzy, jak obecnie wyglądają moje relacje z właścicielami oraz co pomogło mi utrzymać działalność podczas pandemii?

CZY NADAL DZIAŁAM W PODNAJMIE I CZY PODNAJEM W PANDEMII MA SENS?

Jak najbardziej! Podnajem nie zniknął z rynku, moja firma w dalszym ciągu funkcjonuje i nie zamierzam tego zmieniać! Zacznę od tego, że **podczas kryzysu nie zrezygnowałem z opieki nad ani jednym mieszkaniem**. Nie szukałem i nie szukam sposobu na rozwiązanie umów z właścicielami, **ale sposobów na generowanie najlepszych zysków dla właścicieli i dla mojej firmy** – jak najbardziej.

Wiem, że niestety nie wszystkim się to udało – znam osoby, które postanowiły oddać wybrane mieszkania, bo w danym momencie stanowiły dla nich największe obciążenie finansowe. Znam też osoby, które całkowicie zrezygnowały z działalności związanej z podnajmem.

Czy te osoby podejmowały pochopne decyzje? Czy nie lepiej było przeczekać ciężki okres? Na te pytania nie znam odpowiedzi – każdy

z nas organizuje swój biznes w inny sposób i na nasze decyzje wpływa wiele zmiennych.

Co ciekawe, w minionym roku mój portfel nieruchomości nie tylko się nie zmniejszył, ale jeszcze **pozyskałem** trzy nowe mieszkania w podnajmie oraz cztery mieszkania w zarządzaniu. Kalkulując opłacalność mieszkań branych w podnajem, uwzględniałem aktualną sytuację oraz to, że jeszcze przez długi czas sytuacja może się nie zmienić.

W rozmowach z właścicielami jasno nakreślałem, jak wygląda sytuacja na rynku oraz że dziś potrzeba jest **wypracowania bezpiecznych rozwiązań dla obu stron**. Dzięki temu w umowach zawarliśmy zapisy, które ułatwiają mi działanie w czasie epidemii. Kiedy uczelnie przechodzą na nauczanie zdalne lub decyzjami administracyjnymi zostają zamknięte pewne sektory gospodarki, uzyskuję od właścicieli obniżenie czynszu, które pozwala mi obniżyć czynsz lokatorom lub po prostu pozyskać nowych najemców do mieszkań w niższych, atrakcyjnych rynkowo stawkach.

Moje negocjacje z właścicielami w kwestiach umowy skupiały się jedynie na wypracowaniu jasnych warunków dla obu stron. Właściciele lokali na własnej skórze odczuli problemy wynikające z pandemii: mieszkania często stoją puste od kilku miesięcy, generując jedynie koszty związane z opłatami do administracji czy rachunki za przesył mediów. Obecnie zarówno ja, jak i właściciele co miesiąc zarabiamy konkretne kwoty, ponieważ negocjacje przy podpisywaniu umowy skończyły się wynikiem win-win.

NO WŁAŚNIE, ALE CO Z ZYSKAMI?

Wielu absolwentów moich szkoleń, a także osoby, które po prostu weszły w ten typ najmu, po pozyskaniu kilku mieszkań mogło częściowo, a nawet całkowicie zrezygnować z pracy na etacie i zarabiać wyłącznie na wynajmowaniu mieszkań. Ostatnie lata były bardzo atrakcyjne zwłaszcza dla tych, którzy jako swoją grupę docelową najemców wybrali młode osoby studiujące i pracujące.

Jednak od marca 2020 sytuacja zaczęła się komplikować:

- uczelnie wprowadziły zajęcia w formie zdalnej,
- zamknięto miejsca pracy młodych ludzi (gastronomia, handel),
- korporacje oferują pracę w systemie zdalnym, bez konieczności codziennej obecności pracownika w biurze,
- wiele mikroapartamentów z rynku najmu krótkoterminowego znalazło się w ofercie najmu długoterminowego.

Wymienione powyżej czynniki spowodowały, że nasza grupa docelowa najemców bardzo mocno się skurczyła. Część młodych osób, mogąc uczyć się lub pracować zdalnie, postanowiła wrócić do domu rodzinnego. Niektórzy podjęli taką decyzję ze względu na lęk przed ryzykiem zakażenia od współlokatorów, część zaś ze

względem na możliwość ograniczenia kosztów. Inna grupa lokatorów, którzy pracowali głównie z gastronomii i handlu, straciła pracę, w związku z czym również zdecydowała się na powrót w rodzinne strony.

W poprzednich latach obłożenie moich pokoi, poza pojedynczymi bardzo losowymi przypadkami, **wynosiło 100%**. Wiedziałem, jak pozyskiwać nowych najemców oraz jak dbać o ich komfort mieszkania w ciągu roku, tak aby spora część z nich zostawała u mnie, przedłużwszy swoje umowy najmu.

Od października 2020 roku do maja 2021 roku obłożenie w moich pokojach waha się w granicach **84-93%**. Brzmi nieźle, prawda? Zatem gdzie te ciężkie czasy? Podobnie jak inni inwestorzy oferujący pokoje na wynajem, ze względu na mniejsze zainteresowanie, ale i mniejszy budżet osób zainteresowanych, obniżyłem ceny. Część utrzymaliśmy na poziomie z ubiegłych lat, niektóre zaś obniżyłem o 50, 100 czy nawet 200 zł. Zyski sumarycznie spadły, a działalność stała się bardziej wymagająca, nadal jednak jestem bardzo szczęśliwy, że w 2012 roku znalazłem się na rynku nieruchomości i rozpocząłem podnajem mieszkań.

Pandemia była dla nas **niezłym testem wytrzymałości**; na szczęście ja i większość moich absolwentów działamy i nie zamierzamy przestać.

A JAK OBECNIE WYGLĄDAJĄ MOJE RELACJE Z WŁAŚCICIELAMI?

Rok temu zachęcałem do prowadzenia rozmów z właścicielami. Podkreślałem, że jeżeli uważasz, iż sytuacja związana z epidemią może zagrozić Twojemu biznesowi, to powinieneś poinformować o tym właścicieli i poszukać dobrych rozwiązań. Wiem, że wielu z Was skorzystało z tej rady i niejednokrotnie byliście zaskoczeni chęcią współpracy ze strony wynajmujących. Ja również odbyłem rozmowy

z poszczególnymi wynajmującymi. Biorąc pod uwagę fakt, że od poprzedniego wpisu minął już rok, dziś mogę napisać, że z częścią z nich rozmawiałem wielokrotnie. Rozmowy te w zależności od okresu miały różny charakter – w okresie wakacyjnym, gdy wynajem drgnął, informowałem, że idziemy do przodu. Jesienią, gdy rząd na nowo wprowadzał kolejne ograniczenia, mówiłem o najemcach, którzy postanawiają opuścić mieszkania. **Bieżąca komunikacja i informowanie o tym, co się dzieje, stało się czymś naturalnym.** Podczas takich rozmów opracowujemy plan – najczęściej na 2-3 miesiące. **Każde mieszkanie traktuję indywidualnie** i przygotowując się do rozmowy z właścicielem, sprawdzam jego aktualne obciążenie, stawki czynszu lub złożone przez lokatorów wypowiedzenia.

Mając te dane, szczegółowo tłumaczę właścicielowi, jak wygląda sytuacja w jego mieszkaniu. Cały czas pamiętam o tym, że on również znalazł się w nietypowej sytuacji – dla niektórych właścicieli czynsz z najmu mógł być miłym dodatkiem do dochodu z innego źródła, dla innych była to podstawa domowego budżetu. Mając te informacje, wspólnie z właścicielem **szukam rozwiązania**. Jak to wyglądało na przestrzeni minionego roku?

- W początkowym okresie pandemii, gdy dzwoniłem do właścicieli, niektórzy wprost mówili, że spodziewali się kontaktu z mojej strony. Wielu przystało na **czasowe obniżenie czynszu**. Obniżki te wynosiły od 300 zł do 100% ustalonej stawki czynszu, choć osobiście nigdy o tyle nie prosiłem, co tym bardziej utwierdziło mnie w przekonaniu, że mam naprawdę świetnych wynajmujących. Kiedy otrzymywałem od lokatorów wypowiedzenia umów najmu lub informacje, że nie mają z czego zapłacić czynszu, ponieważ stracili pracę, obniżki pozwoliły zrównoważyć budżet. Niektórzy właściciele zaproponowali również w ramach alternatywnego rozwiązania odliczenie części czynszu i spłatę w późniejszym okresie, kiedy sytuacja się unormuje. Rozwiązania były różne.
- W okresie letnim teoretycznie wróciliśmy na chwilę do normalności – wszyscy widzieliśmy otwarte punkty gastronomiczne, ludzi wybierających się na wakacje itp. Niestety studenci nie wrócili jeszcze do miasta, ciesząc się przerwą wakacyjną, a młode osoby pracujące szukały pokoju na wynajem za możliwie najniższą stawkę, aby móc odpracować dziurę w budżecie, która była wynikiem wcześniejszej sytuacji. W tym czasie nie było się już lawina telefonów i maili z prośbami od dotychczasowych najemców o rozwiązanie umowy czy obniżenie czynszów. Mając teoretycznie ustabilizowaną sytuację, przygotowywaliśmy się do nadchodzącego sezonu, na który z utęsknieniem czekaliśmy. Nie prowadziliśmy w tym czasie rozmów z właścicielami.
- Jesień przyniosła niestety nawrót pandemii. Uczelnie masowo zaczęły ogłaszać zajęcia w trybie zdalnym. A my zaczęliśmy planować strategię wynajmu i zastanawiać się, jak znaleźć nowych najemców, a także przekonać do naszych mieszkań osoby, które zdecydowały się przyjechać do Krakowa. Ten sezon był inny, o wiele trudniejszy, ale takie sytuacje zawsze dają nam ogrom wiedzy na przyszłość. Nie obyło się bez porozumień dla nowych najemców, zmian cen czy modyfikacji umów w niektórych mieszkaniach. **Sezon zakończył się obciążeniem na poziomie 84%.** Wróciłem do rozmów z właścicielami, jednak tylko z tymi, u których wystąpiły największe problemy z obciążeniem mieszkań lub z uzyskaniem rynkowych stawek czynszu. Tutaj też spotkałem się ze zrozumieniem i wspólnie wypracowywaliśmy rozwiązania.
- Od początku zimy aż do dziś pozostałem przy rozmowach indywidualnych. Sytuacja w poszczególnych mieszkaniach jest bardzo dynamiczna – w jednym miesiącu cieszę się z pełnego obciążenia, w kolejnym, po zakończeniu semestru zimowego na uczelni, połowa najemców się wyprowadza. Wszyscy czekamy na powrót lepszych czasów, ale wiemy, że dzięki wspólnym

działaniom przetrwaliśmy pandemię. W przypadku wybranych mieszkań właściciele nadal przystają na obniżony czynsz, w niektórych zaś już dawno wróciłem do stawek zapisanych w umowie. **Większości właścicieli, z którymi rozmawiam, zależy na utrzymaniu relacji i kontynuowaniu współpracy.** Wszyscy wiedzą, że pomimo trudności nie obniżyłem standardu opieki nad mieszkaniem, nadal dbam o to, aby wszystkie lokale były w należytym standardzie technicznym i sanitarnym.

Wiem też, że dzięki wypracowanej przez lata marce rzetelnego najemcy, który zawsze opłaca na czas czynsz i wszelkie inne zobowiązania, właściciele byli i nadal są bardzo zadowoleni z mojej pracy, a tym bardziej chętni, by szukać wspólnie rozwiązań i nadal wspólnie działać.

A CO Z MOIMI NAJEMCAMI?

Mimo trudności występujących na rynku sukcesywnie szukam nowych najemców, aby zapełniać posiadane przeze mnie pokoje. Jakiego najemcy obecnie szukam i czy coś się zmieniło w tej kwestii?

Bardzo dużo pokoi nadal jest zajętych przez młode osoby studiujące, które mimo obowiązujących obostrzeń mają część zajęć stacjonarnie (z moich obserwacji wynika, że dotyczy to zarówno kierunków ścisłych i technicznych, jak i bardziej ogólnych, takich jak np. turystyka czy dietetyka).

Niektórzy studenci postanowili wynająć pokój lub pozostać w tym, który wynajmowali w latach ubiegłych, ze względu na komfort mieszkania – podczas przeglądów mieszkań zauważyłem, że w ciągu dnia, kiedy zazwyczaj odbywają się zajęcia zdalne, w mieszkaniach panuje absolutna cisza. Każdy uczestniczy w swoich zajęciach i lokatorzy nie przeszkadzają sobie wzajemnie.

Ja ze swojej strony postarałem się, aby w każdym mieszkaniu znajdowało się **jak najlepsze łącze internetowe** – w obecnych

czasach szybki dostęp do Internetu ma kolosalne znaczenie. Nie oszukujemy się jednak – studentów w mieście jest w tym roku zdecydowanie mniej. Duża część moich obecnych najemców to również osoby pracujące. Z tego powodu w wybranych mieszkaniach **podniosłem górną granicę wieku mojej grupy docelowej.** Zawsze starałem się, aby moi lokatorzy byli w przedziale wiekowym 19-30 lat, tak aby nie stwarzać pomiędzy nimi bariery wiekowej. Teraz wśród moich lokatorów mam sporą grupę osób w wieku 30-35 lat, a nawet pojedyncze osoby w wieku 37-38 lat. Starałem się jednak tak zorganizować mieszkania, aby nie mieszać młodych osób studiujących z osobami, które wiek studencki mają dawno za sobą i od kilku lat pracują zawodowo. Wymagało to większej logistyki w sezonie najmu – już na etapie rozmowy telefonicznej, kiedy osoby zainteresowane pytały o najem, starałem się wysondować oczekiwania, czy dana osoba studiuje, czy pracuje, i przekierować ją do odpowiedniego mieszkania.

JAK FUNKCJONUJĄ MIESZKANIA DLA OSÓB PRACUJĄCYCH?

Bardzo dobrze. Osoby pracujące to rzetelni najemcy, którzy większość dnia spędzają w pracy. Wybrane osoby proszą jedynie o **doposażenie mieszkania** – często gotują w domu, w wynajętym mieszkaniu organizują całe życie i nie jeżdżą co tydzień na weekend w rodzinne strony. Nie były to jednak wygórowane wymagania, a sugestie, na które bez problemu przystałem. Co więcej, osoby pracujące z chęcią wynajmowały pokoje w mieszkaniach oddalonych od centrum, które właśnie ze względu na lokalizację nie były w ubiegłych latach rozchwytywane przez studentów. Póki co, ten podział i nowa grupa docelowa sprawdzają mi się na tyle dobrze, że planuję korzystać z tego modelu również w nadchodzących sezonach najmu.

Inną bardzo ważną kwestią, jaką chciałem poruszyć, a która dotyczy bezpośrednio najemców, jest ich **nastawienie na zmiany**, które zachodziły w trakcie ostatnich miesięcy. Na początku pandemii, gdy uczelnie ogłaszały nauczanie zdalne, otrzymywałem liczne telefony i maile od samych najemców i ich rodziców. W panikę wpadły również młode osoby pracujące w handlu czy gastronomii, które nagle utraciły źródło zarobków lub ich pensja została drastycznie obniżona. Wiadomości te często były bardzo nerwowe, najemcy chcieli porzucać wynajmowane przez siebie pokoje bez względu na obowiązujące w umowie najmu zapisy. **Oczywistym jest, że starałem się wtedy współpracować z moimi najemcami, nie byłem jednak w stanie spełnić wszystkich próśb czy żądań.** Tak jak wspominałem w artykule rok temu, **sporo czasu poświęciłem na szukanie sposobu, jak pomóc moim najemcom.** Wiem, że wielu z nich skorzystało z wysłanych przeze mnie linków i otrzymało dofinansowanie z uczelni lub wypłacono im tzw. świadczenie postojowe. Mimo to nie ukrywam, że rozmowy, które przeprowadzałem w tamtym okresie, były bardzo trudne – sytuacja wtedy była na tyle dynamiczna, że codziennie podliczałem, ile osób chce nagle rozwiązać umowę lub zgłasza, że nie mieszka w wynajmowanym lokalu i oczekuje z tego powodu otrzymania rabatu lub wręcz czasowego zawieszenia zobowiązania.

JAK SYTUACJA WYGLĄDA OBECNIE?

W ostatnich miesiącach uczelnie wielokrotnie zmieniały swoje stanowisko wobec formy nauczania – czasem były zobligowane do tego wytycznymi rządowymi, czasem uzależniały decyzję od sytuacji na danym wydziale czy kierunku. Studenci, których te zmiany dotyczyły, reagowali na nie spokojnie. Oczywiście zgłaszali mi ten fakt, jednak odbywało się to już bez zbędnych nerwów i emocji. Moi lokatorzy byli przygotowani na ten scenariusz. I ja również – w okresie letnim wypracowałem specjalne porozumienie, zarówno dla osób studiujących, jak i pracujących. W umowach dla studentów

zawarłem w nim zapis o możliwości uzyskania specjalnego obniżenia czynszu, jeżeli dana osoba ma zajęcia zdalne i w okresie tym nie przebywa w wynajmowanym przez siebie mieszkaniu, lecz np. w domu rodzinnym. W obecnym roku akademickim z zapisów porozumienia, w zależności od miesiąca, korzystało od 10 do 20% moich lokatorów. Liczba osób, która korzysta z porozumienia z miesiąca na miesiąc, spada – niektórzy wracają do mieszkania, inni zaś nie zamierzają już czekać na nauczanie stacjonarne i decydują się na rozwiązanie umowy, które umożliwiają zapisy w niej zawarte.

Oferta porozumienia, oprócz utrzymania części najemców w trakcie roku, pozwoliła mi również na sprawniejsze wynajęcie pokoi w sezonie najmu – młode osoby szukające pokoi często obawiały się tego, co wydarzy się w nadchodzącym wówczas roku akademickim. Wiele z nich propozycję mojego porozumienia uznało za bardzo sprawiedliwą. Ofertę porozumienia przygotowałem również dla osób pracujących, które nagle straciłyby zatrudnienie. Z tego porozumienia nie skorzystał żaden najemca – wiem, że niektórzy w trakcie roku stracili pracę, jednak albo pozostawali w Krakowie i szukali szybko nowego miejsca pracy, albo decydowali się na powrót do domu rodzinnego na stałe i rozwiązywali umowę.

Rok od wybuchu pandemii widzimy, że znów nadeszła wiosna, i mamy nadzieję, że „wirus jest w odwrocie” 😊 Co dla nas ważne, widać również ożywienie i więcej telefonów od potencjalnych najemców.

CO SPRAWDZIŁO SIĘ U MNIE W TRAKCIE TEGO ROKU?

W minionych dwunastu miesiącach wielokrotnie zmieniałem swoją **taktykę i nastawienie**. Chyba każdy z nas może stwierdzić, że sytuacja, która spotkała nas wszystkich, była tak niespodziewana, iż trudno było wymyślić jakąś receptę i zestaw gotowych rozwiązań. Czy mam jednak jakieś rady, którymi mógłbym się podzielić? Oczywiście!

Poniżej znajdziecie opis wypracowanych przeze mnie działań, które w trakcie pandemii pomogły mi utrzymać moją działalność:

Przygotowanie na kryzys. Powtórzę to samo, co rok temu – wiadome było, że kiedyś przyjdzie kryzys. Nikt jednak nie wiedział, kiedy to nastąpi oraz jaki będzie miał wymiar. Rozwijając podnajem, a później również prowadząc szkolenia z tego tematu, niejednokrotnie podkreślałem, że ważna jest kalkulacja nowych inwestycji oraz skupienie się na rentowności. Osoby, które trafiły na moje szkolenie, wiedzą, że analizując każde mieszkanie, przed podpisaniem umowy zawsze przygotowuję tabelę, w której sprawdzam rentowność mieszkania nie tylko w wariantcie optymistycznym, czyli na podstawie ówczesnych wysokich stawek najmu, lecz również przy dużo niższych stawkach, który nazywam tzw. **scenariuszem pesymistycznym**. Dzięki temu podejściu **przed marcem 2020 roku nieruchomości, którymi się opiekowałem, generowały bardzo wysokie zyski**. Dodatkowo były to mieszkania o funkcjonalnych rozkładach, położone w atrakcyjnych dzielnicach Krakowa. Podczas pandemii stawki czynszu i obłożenie oferowanych przeze mnie pokoi spadło, a zakładany przeze mnie scenariusz pesymistyczny niejednokrotnie się ziścił. Na szczęście założenia, jakie przyjąłem, pozwoliły mi na kontynuowanie działalności i mimo zdecydowanego zmniejszenia zysków nadal jest to moja główna działalność, choć od lat działam szerzej w nieruchomościach.

Relacje. Poszukując nowych inwestycji, zwracałem dużą uwagę nie tylko na parametry mieszkania, lecz także na rozmowę z właścicielem, w tym na to, czy jest pomiędzy nami nić porozumienia. Uważam, że łatwiej jest współpracować z osobami, z którymi, mówiąc kolokwialnie, jesteśmy w stanie się dogadać. Poza tym już w trakcie opieki nad mieszkaniem stawiam na bycie rzetelnym najemcą – płacę regularnie swoje zobowiązania, dbam o powierzony mi lokal. Wszystko to składa się na bardzo dobre relacje, które wypracowałem latami. Dzięki temu, jak już wspominałem, mogłem bez oporów

rozmawiać z właścicielami w trakcie kryzysu i liczyć na ich wyrozumiałość i współpracę. **Za to bardzo im dziękuję!**

Elastyczność na zmiany. Kiedy napotykamy trudności, czy to w życiu prywatnym, czy też prowadząc biznes, mamy do wyboru jedną z dwóch opcji: 1) czekać z nadzieją, że problem sam się rozwiąże, lub 2) przystąpić do działania, szukając rozwiązania. Ja należę do ludzi, którzy wybierają drugie rozwiązanie – uważam, że jeżeli coś się dzieje, to szybkie reagowanie ma ogromne znaczenie. Gotowość do zmian pozwoliła mi m.in. podchodzić do rozmów z właścicielami, wykonywać drobne zmiany zapisów z umowie z najemcami, takie jak wspomniane już wcześniej porozumienie, czy też zmienić ceny, jeśli zauważyłem, że na oferowane przeze mnie pokoje jest mniejszy odzew, oraz zwiększyć grupę docelową najemców, podnosząc dopuszczalny wiek lokatora. Czy mogłem zrobić coś więcej, lepiej? Pewnie tak, ale najważniejsze jest to, aby próbować. 😊

Wykorzystanie pustostanów. Tak jak wspominałem powyżej, obłożenie moich pokoi waha się na poziomie 84-93%. Czy puste pokoje czekają na nowych najemców i się kurzą? To oczywiste, że cały czas daję ogłoszenia o dostępnych miejscach i szukam lokatorów. Jednak w wielu przypadkach, kiedy pokój jest pusty, wykorzystuję ten czas na odświeżenie ścian, wykonanie drobnego remontu czy zrobienie nowych, dobrych zdjęć do ogłoszeń. Wieloma mieszkaniem opiekuję się już od kilku lat, pokoje zawsze wynajmowałem wręcz „na zakładkę”, pilnując, aby przerwa pomiędzy wyprowadzką poprzednich a wprowadzeniem się nowych najemców wynosiła maksymalnie 2-3 dni, nigdy więc nie było ani czasu, ani okazji na przeprowadzenie takich prac. Do pokoi, które udało mi się odświeżyć, bardzo szybko znalazłem nowych lokatorów, mam więc podstawy, by śmiało stwierdzić, że wykonanie prac się opłaciło. Co ważne – wybierając pokoje do odświeżenia, zwracam uwagę również na to, jak długo będę opiekował się danym mieszkaniem. Jeżeli wiem, że moja umowa z właścicielem dobiega

końca, a jej przedłużenie nie jest jeszcze pewne, to zamiast odświeżenia wykonuję home staging – dodatki, które umieszczam w danym mieszkaniu, po zakończeniu umowy zabieram ze sobą i wykorzystuję w ponownie innym miejscu.

CO BĘDZIE DALEJ?

Bardzo chciałbym dać jasną odpowiedź na to pytanie. Myślę, że wielu z nas nie spodziewało się takiego rozwoju sytuacji. Gdy rok temu rozmawiałem z innymi inwestorami, wielu z nich miało nadzieję, że we

wrześniu 2020 roku sytuacja wróci do normy. Niestety. Czy we wrześniu 2021 roku będzie lepiej? Wierzę, że tak, choć gwarancji dać Ci nie mogę. „Koronny wirus” zapewne pozostanie z nami jeszcze na długo. Niemniej cały ubiegły rok wiele nas nauczył i chyba nieco okrzepiliśmy, przynajmniej w kontekście podnajmu. 😊

Z punktu widzenia osoby, która prowadzi biznes, mogę jedynie stwierdzić, że najważniejsze jest przygotowanie, strategia, ale także otwartość na zmieniającą się rzeczywistość.

MATEUSZ BREJTA

Jeśli masz pytania napisz do Mateusza,
chętnie na nie odpowie!

WEJDŹ NA STRONĘ!



4. RUPERT ALEKSIEJUK – ZAKUP MIESZKANIA NA WYNAJEM W ŚRÓDMIEŚCIU, A POZA CENTRUM MIASTA. CZY LOKALIZACJA JEST AŻ TAK WAŻNA? PORADNIK POCZĄTKUJĄCEGO INWESTORA.

Nawet jeżeli nie interesujesz się nieruchomościami możesz mieć obecnie – w lipcu 2021 roku – wrażenie, że z każdej strony słyszysz, że inwestować w nieruchomości warto i trzeba, zaś jeżeli chodzi o mieszkania na wynajem najważniejsza jest lokalizacja. Faktycznie, lokalizacja jest istotna, natomiast rozmawiając z inwestorami w nieruchomości, zwłaszcza w ostatnich miesiącach, jestem zdania, że dla wielu początkujących osób, kwestia usytuowania potencjalnego mieszkania na wynajem zdecydowanie przyćmiewa główną zmienną – zysk z inwestycji. Należałoby więc przyrzeć się zagadnieniu lokalizacji bliżej, ponieważ chłodne spojrzenie na fakty potrafi pokazać nowe możliwości i zmodyfikować myślenie na takie, dzięki któremu po prostu zarobisz więcej.



Zatem czy aktualna lokalizacja to rzeczywiście czynnik numer jeden, od którego powinniśmy zaczynać naszą ocenę potencjału mieszkania i szans zarobku? Chciałbym podejść do tego zagadnienia z innej strony. O wadze oraz roli lokalizacji mówi obecnie każdy, i początkujący, i zaawansowani inwestorzy w nieruchomości. Z mojej perspektywy oznacza to, **że trzeba szukać innych walorów, które pozwolą lepiej zarobić na inwestycji**, wypracować sobie mniej oczywiste przewagi, o których nie wiedzą wszyscy. Cytując Marka Twaina, **ilekroć znajdziesz się po stronie większości, zastanów się przez chwilę**. Naturalnie nie chcę przez to powiedzieć, abyśmy w ogóle odrzucili kwestię położenia, ale nie kierowali się jedynie tym aspektem. O tym czy i ile zarobisz na inwestycji w daną nieruchomość decydują przecież różne czynniki, między innymi takie jak:

- cena ofertowa,

- negocjacje,
- cena transakcyjna,
- standard mieszkania,
- rodzaj nieruchomości,
- sytuacja na rynku nieruchomości w danym momencie, a zwłaszcza ta dotycząca najmu,
- koszty i czas remontu,
- sytuacja prawna lokalu,
- warunki kredytowe (jeżeli posiłkujesz się kredytem),
- plany zagospodarowania terenu (zatem plany rozwoju danego obszaru w ujęciu długoterminowym),
- potencjał mieszkania, czyli kreatywne spojrzenie na szanse zarobkowe, które generuje inwestycja (również ze względu na przeznaczenie tzn. najem długoterminowy, krótkoterminowy, FILPy, kwatery pracownicze etc.),
- pasywne lub aktywne podejście do inwestycji,
- dostęp do wiedzy i sprawdzonych ekspertów.

DOBRA I ZŁA LOKALIZACJA – ALE DLA KOGO?

Jak widzisz **aspektów na które warto zwrócić szczególną uwagę poza lokalizacją samą w sobie jest wiele**. Jeżeli natomiast skupiamy się typowo na zagadnieniu położenia nie sposób nie wspomnieć o słynnej zasadzie 3L, która dotyczy lokalizacji w danym kraju, lokalizacji w danym mieście oraz lokalizacji na danej ulicy lub w ramach konkretnego budynku. Według niej właściwy dobór usytuowania nieruchomości jest kluczowy bowiem istnieją lokalizacje lepsze i gorsze.

Zatrzymajmy się w tym momencie. Naturalnym jest, że położenie bezpośrednio wpływa na zainteresowanie danym mieszkaniem oraz generuje konkretną grupę docelową Twoich klientów. Z tego powodu jeszcze przed zakupem nieruchomości jesteś w stanie dość precyzyjnie określić czy dana nieruchomość będzie cieszyła się popularnością wśród rodzin, osób pracujących, osób z zagranicy, czy studentów. Każdy z odbiorców Twojej przyszłej oferty ma różne oczekiwania, w tym **naprawdę** różne oczekiwania odnośnie lokalizacji. Jeżeli kupujesz nieruchomość na dużym rynku np. w Warszawie, Krakowie czy Wrocławiu możesz być pewien, że **Twój docelowy klient tam jest NIEZALEŻNIE od lokalizacji**. Pamiętaj, każda lokalizacja – zwłaszcza w normalnych czytaj nielockdownowych warunkach - znajdzie swojego adoratora, o czym wielokrotnie przekonałem się pomagając inwestorom i właścicielom w Warszawie. Zazwyczaj „zła lokalizacja” jest wymówką samego właściciela, który nie widzi potencjału w swoim mieszkaniu lub nie ma ochoty zajmować się nim samodzielnie. Jeżeli zaś myślisz dopiero nad zakupem mieszkania na wynajem odpowiedz sobie na jedno proste pytanie. **Co powinno być dla Ciebie najważniejsze?** Odpowiedz to: dochód, czyli ile faktycznie zostanie Ci w kieszeni. Czy warto więc kupować mieszkanie na wynajem w ścisłym centrum miasta, jeżeli nie jest to akurat okazja cenowa? Sprawdźmy!

ŚRÓDMIEŚCIE VS. DZIELNICE NIECENTRALNE

Porównując stawki transakcyjne w centrum Warszawy w odniesieniu do stawek najmu, które są obecnie osiągane nawet przez wytrwanych zarządców nasuwa się jeden główny wniosek. **Jeżeli liczysz na zwrot z inwestycji na wynajem długoterminowy w przeciągu około 15 lat, nie opłaca Ci się inwestować w Śródmieściu** – chyba, że mamy do czynienia z okazją inwestycyjną. Centrum ma oczywisty plus w postaci lokalizacji, jednak jeżeli naszym celem nie jest jedynie wzrost wartości nieruchomości w czasie, ale również przekalkulowany wspomniany

zwrot z inwestycji w postaci comiesięcznego cashflow sugerują zainteresowanie się dzielnicami, które zlokalizowane są nieco dalej – Targówek, Bemowo, Bielany czy Włochy. Warto w tym miejscu podkreślić, że każdy inwestor ma różne obserwacje rynkowe i często odmienne doświadczenia, ja natomiast piszę o faktach z mojego podwórka. Zatem rzeczywiście trudniej, porównując do Śródmieścia, jest wynająć mieszkanie pięciopokojowe na warszawskich Włochach, a cena za pokój jest niższa niż w Centrum **ALE kupić mieszkanie, które nadaje się do takiego zaaranżowania można tam zdecydowanie taniej** i ostateczny zwrot z inwestycji jest na korzyść dzielnicy niecentralnej. Zostając przy Włochach, niewielu inwestorów wie, że na kilku osiedlach tej dzielnicy nie ma wiele ładnych i konkurencyjnych cenowo pokoi (opinie m.in. naszych najemców), dlatego wynajem pokoi w okolicach np. Starych Włoch nie jest aż tak bardzo trudniejszy niż w Śródmieściu Północnym jak mogłoby się wydawać, oczywiście posiadając odpowiednie zaplecze umiejętności sprzedażowych. Dość powiedzieć, że w czasach lockdownów wiele mieszkań w ścisłym centrum Warszawy długo nie mogło znaleźć swoich najemców i lepsza lokalizacja nie była czynnikiem decydującym o wynajmie.

KIEDY WARTO „ZMIENIĆ” LOKALIZACJĘ?

Jak zaznaczałem lokalizację w dużych miastach zawsze można obronić. Bywają jednak sytuacje kiedy zwyczajnie kosztowałoby to

zbyt wiele czasu i pieniędzy, choć wówczas wpływ na całokształt ma przeważnie kilka czynników, a nie samo położenie. Warto wówczas **sprzedać posiadane mieszkanie na rzecz zakupu innego, które będzie generowało wyższy dochód**. Przy takich decyzjach myśl jednak długoterminowo i najlepiej posłuchaj się opinią lokalnych ekspertów. W Warszawie warto zwrócić uwagę na planowe stacje i linie metra oraz nowe przystanki tramwajowe, które są w zamyśle planistów miejskich na najbliższe lata. Jako przykład posłużyć może mieszkanie na Bemowie, które kupowaliśmy z inwestorem w 2017 roku mając w perspektywie planowaną stację metra w okolicy. Poza rentownością mieszkania, która znacznie wzrosła po remoncie i przystosowaniu go do potrzeb sześciu pokoi, **wartość nieruchomości przez niecałe 4 lata wzrosła w czasie o około 150 tys. złotych**. Przydatna jest również wiedza o inwestycjach prywatnych w okolicy, czasami bowiem może okazać się, że z jakichś powodów warto wstrzymać się lub spieszyć z podjęciem decyzji.

Na zakończenie pragnę podkreślić, że nawet najlepsza lokalizacja nie zagwarantuje Ci, Drogi Czytelniku, pewnych zwrotów. Każda inwestycja niesie ze sobą znamiona większego lub mniejszego ryzyka, które niejednokrotnie trudno przewidzieć. **Do czego Cię jednak zachęcam, to otwarte myślenie i nieskupianie się wyłącznie na położeniu**, gdyż przykładając zbyt dużą wagę do lokalizacji ominie Cię w ten sposób niejedna nieruchomość warta uwagi.



RUPERT.ALEKSIEJUK@rmkredyty.pl

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

ZACHĘCAMY DO KONTAKTU!

5. PRZEGLĄD OFERT BANKOWYCH

Przedstawiamy przegląd najlepszych naszym zdaniem ofert bankowych dostępnych na rynku w lipcu 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 – obniżka marż (promocja „Oferta Wakacyjna 2021”, obowiązuje do odwołania)
- ING – obniżka marż (promocja „Lato u siebie”, obowiązuje do 11.07.2021)
- mBank – podwyżka marż (promocja „Twój dom na lata”, obowiązuje do 03.08.2021)
- Millennium – obniżka marż

NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 10%)

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	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.
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% – w wariantcie bez ubezpieczenia na życie 0,00% – w wariantcie z ubezpieczeniem na życie	-
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 mieszkań to 400 zł, płatne przy uruchomieniu kredytu.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Nie udziela	-
UNWW	Finansuje bank	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Koszt 0,0450% aktualnego salda kredytu miesięcznie,	Wymagane w przypadku skorzystania z oferty promocyjnej. Obowiązkowe przez 5 pierwszych lat kredytowania.
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 35 lat, do 67 roku życia (w chwili spłaty ostatniej raty, jeśli dochód wnioskodawcy uwzględniany jest przy liczeniu zdolności kredytowej).	Jeśli dochód wnioskodawcy nie jest uwzględniany przy liczeniu zdolności kredytowej, suma okresu kredytowania i wieku kredytobiorcy może przekroczyć 67 lat. Kredyt powyżej 30 lat można zaciągnąć tylko dla LTV ≤ 85%

PROWIZJA	Warunki promocyjne: - 0,00% dla klientów banku z segmentu Intensive lub Active - 0,00% dla pozostałych klientów	-
CROSS-SELL	Wymagany ROR z wpływem wynagrodzenia (lub dwukrotności raty w przypadku klientów uzyskujących dochód z działalności gospodarczej) oraz ubezpieczenie na życie z oferty banku	Posiadanie produktów dodatkowych wymagane jest przez 5 lat
MARŻA	Warunki promocyjne (LTV powyżej 80%): – 2,75% dla klientów banku z segmentu Intensive – 3,00% dla klientów banku z segmentu Active – 3,40% dla klientów pozostałych klientów Warunki promocyjne (LTV poniżej 80%): – 2,05% dla klientów banku z segmentu Intensive – 2,25% dla klientów banku z segmentu Active – 2,50% dla klientów pozostałych klientów	Segment Intensive: - posiadają ROR mKonto Intensive, - zapewniają wpływy min 7tys co najmniej w 3 z 6 pełnych m-cy poprzedzających złożenie wniosku) - posiadają od min 3 m-cy: kredyt odnawialny lub kartę kredytową na min kwotę 10tys zł lub posiadają od 3 m-cy depozyty z minimalnym saldem 50tys, - wykonują minimum 15 transakcji kartą płatniczą Segment Active: - posiadają dowolny ROR w Banku, - zapewniają wpływy min 5tys (co najmniej w 3 z 6 pełnych m-cy poprzedzających złożenie wniosku) - posiadają od min 3 m-cy: kredyt odnawialny lub kartę kredytową na minimalną kwotę 1tys zł lub posiadają depozyty z minimalnym saldem 25tys, - wykonują minimum 15 transakcji kartą płatniczą Uwaga: Uzyskanie marż promocyjnych jest możliwe również po uruchomieniu kredytu. Warunkiem wnioskowania o obniżkę jest konieczność spełnienia (w ciągu 6 miesięcy od uruchomienia) wyżej wymienionych kryteriów.
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Częściowa nadpłata kredytu jest bezpłatna, całkowita spłata 2% przez pierwsze 3 lata, następnie bez opłat	-

PKO BP – POWSZECHNA KASA OSZCZĘDNOŚCI BANK POLSKI

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

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90%	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 lokali w innych lokalizacjach

		- 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 od 200k do 700k): - 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 od 200k do 700k): - 3,22% dla kredytu z LTV powyżej 80% - od 2,49% do 2,58% dla kredytu z LTV poniżej 80%	Istnieje możliwość uzyskania dodatkowych obniżek marży kredytu – jw.
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

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	wysokie marże kredytowe

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%: - 2,90% – z kontem, kartą debetową, wpływem wynagrodzenia - 3,10% – z kontem i kartą debetową. Dla kredytów z LTV poniżej 80%: - 2,10% – z kontem, kartą debetową, wpływem wynagrodzenia - 2,30% – z kontem i kartą debetową.	Marża standardowa dla LTV 90% = 3,40% Marża standardowa dla LTV 80% = 2,60%
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

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 od 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. Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę sporządzaną przez bank (koszt dla mieszkań 167 zł dla kwot do 300k lub 479 zł dla kwot powyżej 300k), lub operat dostarczony przez klienta (wymagana płatna weryfikacja – koszt 167 zł). Płatne przed decyzją ostateczną.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	4,00% (zwykle do pokrycia kosztów okołokredytowych)	-
UNWW	Podwyżka marży kredytu o 0,20p.p. do momentu, gdy poziom LTV spłacanego kredytu osiągnie wysokość 80%.	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Standardowo nie jest wymagane, obowiązek jego zakupu pojawia się jednak w sytuacji, gdy do kredytu przystępuje jedna osoba	Minimalna wymagana suma ubezpieczenia to 25% kwoty kredytu. Uwaga: Możliwe jest dostarczenie polisy ubezpieczeniowej z dowolnego (akceptowanego przez bank towarzystwa ubezpieczeniowego).
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 30 lat, do 70 roku życia	-

PROWIZJA	1,99% - oferta „Mieszkam spokojnie” (bez ubezpieczenia CPI) 1,25% - oferta „Mieszkam spokojnie” (z ubezpieczeniem CPI) 0,00% - oferta „Mieszkam spokojnie” (z ubezpieczeniem CPI, dla LTV poniżej 80% i marży 2,09%, oraz LTV powyżej 80% i marży 2,70%)	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%: - 2,75% dla kredytów bez CPI - 2,60% dla kredytów z CPI Promocyjna – „Mieszkam spokojnie”, LTV poniżej 80,00%: - 2,14% dla kredytów bez CPI - 1,99% dla kredytów z CPI	W przypadku kredytów bez prowizji, z ubezpieczeniem CPI, marża wynosi: - 2,09% dla kredytów do 80,00% LTV - 2,70% 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

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	

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	Nie występuje	W wypadku 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 KRED.	Max. 30 lat, do 80 roku życia	-
PROWIZJA	Dla promocji „Własne „M” w wielkim mieście” i oferty standard: 1,00% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie 2,00% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie	-
CROSS-SELL	Promocja: „Własne „M” w wielkim mieście”: - Konto z zasileniem w wysokości 1500 zł, oraz min. 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.	-

NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 20%)

Santander

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

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	
bardzo niska stawka ubezpieczenia do wpisu hipoteki	

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 50% 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 standardowa: 0,00% - w wariancie „Łatwy start” 1,90% - w wariancie „Lekka rata” 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 standardowa: 2,40% – w wariancie „Łatwy start” 2,10% – w wariancie „Lekka rata” Oferta promocyjna: 2,25% - w wariancie „Łatwy start” 2,05% - w wariancie „Lekka rata”	Wybór wariantu wpływa równocześnie na wysokość prowizji
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

mBank

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

BNP PARIBAS

MOCNE STRONY**SŁABE STRONY**

dobrze liczona zdolność kredytowa

ograniczenia w ilości udzielanych kredytów

opłata za wcześniejszą spłatę (w wariancie bez prowizji)

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	80%	Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę wykonywaną przez bank (koszt dla mieszkań 492 zł) lub operat dostarczony przez klienta. Płatne przed wydaniem decyzji ostatecznej.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Maksymalnie do 15% celu mieszkaniowego, po cenie kredytu mieszkaniowego.	-
UNWW	Nie występuje	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Koszt 0,040% lub 0,0725% aktualnego salda kredytu miesięcznie	W zależności od wybranego wariantu obniża 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	0,00%	-
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% Uwaga: Istnieje możliwość dodatkowego obniżenia marży (o 0,10 p.p.) w zamian za szybkie podpisanie umowy kredytowej (do 15 dni kalendarzowych od dnia uzyskania decyzji)
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	1,00% – pobierana przez pierwsze 3 lata od każdej nadpłaty. Po tym okresie brak opłat.	-

PKO BP

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

Millennium

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%)

Alior

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

NAJLEPSZY NA FLIPA (ZAKUP I SZYBKA SPRZEDAŻ)

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

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

Santander – (w wariantcie z oprocentowaniem stałym) Szczegóły oferty znajdziesz niżej – OPROCENTOWANIE STAŁE OFERTY DLA NOWYCH WIOSKÓW KREDYTOWYCHN – (WKŁAD WŁASNY 10%)

PKO BP – (w promocji: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny) Szczegóły oferty znajdziesz wyżej – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (WKŁAD WŁASNY 10%)

NAJLEPSZA ZDOLNOŚĆ (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)

BNP Paribas – około 8 dni roboczych,

Alior Bank – około 12-15 dni roboczych,

PKO BP – około 14–16 dni roboczych,

mBank – około 24 dni roboczych

BANKI DLA OSÓB OSIĄGAJĄCYCH DOCHÓD W „WALUCIE OBCEJ”

	ALIOR BANK	PEKAO SA
WALUTY KREDYTU	EUR, USD	USD, NOK, SEK
LTV	Max. LTV: 74% (dla EUR) i 65% (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 płatną 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	odpowiednik polskiej umowy o pracę na czas nieokreślony	odpowiednik polskiej umowy o pracę na czas nieokreślony

AKCEPTOWANE		UWAGA: Bank akceptuje dochody z zagranicy uzyskiwane z tytułu umowy o pracę, jeśli spełnione są łącznie następujące warunki: - minimum 6 regularnych comiesięcznych wpływów od pracodawcy z tytułu wynagrodzenia na rachunek prowadzony w Polsce, w tym - od co najmniej 3 miesięcy wynagrodzenie wpływa na rachunek prowadzony w Pekao. Dopuszcza się przesunięcia wpływów między miesiącami tzn., gdy na początku i na koniec miesiąca wpłyną wynagrodzenia odpowiednio za poprzedni i bieżący miesiąc.
DOKUMENTY DO TŁUMACZENIA	- raport odpowiednika BIK-u - wyciąg z konta z 3 miesięcy (ostatni miesiąc szczegółowo plus trzy wpływy wynagrodzenia) - w przypadku zatrudnienia w UK wymagany dokument potwierdzający settlement status UWAGA: Dokumenty w języku angielskim nie wymagają tłumaczenia	- raport odpowiednika BIK-u - odpowiednik umowy o pracę - wyciąg z konta z 12m - payslips - 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%:

▪ Santander

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	5 lat	Dwa miesiące przed zakończeniem tego okresu bank poinformuje klienta o dostępnych rodzajach oprocentowania. Klient będzie mógł przedłużyć oprocentowanie stałe na kolejny okres 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: (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 ustalone 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.

■ **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 01.07.2021, LTV powyżej 80% oferta „Mieszkam spokojnie” z ubezpieczeniem CPI i prowizją 1,25%): - 3,94% , marża po okresie stałego oprocentowania: 2,60%	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.	-

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 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 01.07.2021, kredyt na 300k, LTV 90% deklarowane wpływy 3k zł, lokalizacja Warszawa) - 4,17% dla oferty „Pakiet Własny Kąt Hipoteczny”, prowizja 0,00%, ubezpieczenie od utraty pacy na 4 lata, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,68%) - 4,45% dla oferty standardowej, prowizja 2,00%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,96%)	Wysokość stopy bazowej zmienia się codziennie, można ją sprawdzić na stronie internetowej banku. Np. na dzień 01.07.2021 stopa wynosi: 1,49% Po zakończeniu okresu obowiązywania oprocentowania stałego przechodzimy na oprocentowanie zmienne ustalone wg wzoru: marża z umowy kredytowej + aktualny WIBOR
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Brak opłat za wcześniejszą spłatę.	-
INFORMACJE DODATKOWE	W okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania nie istnieje możliwość zawarcia aneksu zmieniającego sposób lub wartość oprocentowania ani podwyższenia kwoty kredytu.	-

■ mBank

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAŻYWANIA	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 i segmentu klienta. Przykładowe oprocentowanie kredytu (aktualne na dzień 01.07.2021, LTV 90%, oferta "Własne m z okresowo stałym oprocentowaniem") - 4,10% dla klientów banku z segmentu Intensive, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,75% - 4,35% dla klientów banku z segmentu Active, marża po okresie stałego oprocentowania: 3,00% - 4,75% dla klientów pozostałych klientów, marża po okresie stałego oprocentowania: 3,40%	Wysokość oprocentowania stałego publikowana jest w cenniku 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.	-

■ Millennium

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAŻYWANIA	5 lat	Po tym okresie na wniosek klienta bank przygotowuje 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 01.07.2021, LTV 90%, oferta wariant 2: z kontem z kartą debetową, i wpływem wynagrodzenia, prowizja 0%): - 4,7%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,90%	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%:

■ Santander

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAŻYWANIA	5 lat	Dwa miesiące przed zakończeniem tego okresu bank poinformuje klienta o dostępnych rodzajach oprocentowania. Klient będzie mógł przedłużyć oprocentowanie stałe na kolejny okres 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: (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.

BNP Paribas

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 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 01.07.2021, LTV 80%, oferta „Oferta Wakacyjna 2021”: Konto z kartą debetową i zasilaniem w wysokości 2500 zł miesięcznie, ubezpieczenie nieruchomości z oferty banku, prowizja 0%, podpisanie umowy kredytowej w ciągu 15 dni kalendarzowych od dnia uzyskania decyzji): - 3,85%, wariant z ubezpieczeniem na życie i od utraty pracy, marża po okresie stałego oprocentowania: 1,90% - 4,05%, wariant z ubezpieczeniem na życie, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,10%	Wysokość oprocentowania stałego publikowana jest w cenniku 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.	-

■ 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 07.06.2021, kredyt na 300k, LTV 80% deklarowane wpływy 3k zł, lokalizacja Warszawa) - 3,50% dla oferty „Pakiet Własny Kąt Hipoteczny”, prowizja 0,00%, ubezpieczenie od utraty pacy na 4 lata, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,01%) - 3,81% dla oferty standardowej, prowizja 2,00%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,32%)	Wysokość stopy bazowej zmienia się codziennie, można ją sprawdzić na stronie internetowej banku. Np. na dzień 01.07.2021 stopa wynosi: 1,49% Po zakończeniu okresu obowiązywania oprocentowania stałego przechodzimy na oprocentowanie zmienne ustalone wg wzoru: marża z umowy kredytowej + aktualny WIBOR
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Brak opłat za wcześniejszą spłatę.	-
INFORMACJE DODATKOWE	W okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania nie istnieje możliwość zawarcia aneksu zmieniającego sposób lub wartość oprocentowania ani podwyższenia kwoty kredytu.	-

■ 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 01.07.2021, oferta „Mieszkam spokojnie” z ubezpieczeniem CPI i prowizją 1,25%): - 3,74%, marża po okresie stałego oprocentowania: 1,99%	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	Brak opłat za wcześniejszą spłatę.	-
INFORMACJE DODATKOWE	W okresie obowiązywania stałej stopy oprocentowania nie ma możliwości przejścia na oprocentowanie zmienne.	-

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 01.07.2021, kredyt na 300k, LTV 80%, oferta: „Wiosna na swoim”) - 4,04% dla wariantu „Lekka rata”, prowizja 1,50%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,05%) - 4,24% dla wariantu „Łatwy start”, prowizja 0,00%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,25%)	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 07.06.2021, LTV 80%, oferta wariant 2: z kontem z kartą debetową, i wpływem wynagrodzenia, prowizja 0%): - 3,9%, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,10%	Wysokość oprocentowania stałego publikowana jest w cenniku 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.	-

mBank

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
OKRES BOWIAZYWANIA	5 lat	Po tym okresie na wniosek klienta bank przygotowuje 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 i segmentu klienta. Przykładowe oprocentowanie kredytu (aktualne na dzień 01.07.2021, LTV 90%, oferta "Własne m z okresowo stałym oprocentowaniem") - 3,40% dla klientów banku z segmentu Intensive, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,05% - 3,60% dla klientów banku z segmentu Active, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,25% - 3,85% dla klientów pozostałych klientów, marża po okresie stałego oprocentowania: 2,50%	Wysokość oprocentowania stałego publikowana jest w cenniku 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 28.06.2021):
 - 4,39% dla kredytów bez produktów dodatkowych
 - 4,29% dla kredytów z kontem z regularnymi wpływami
 - 4,19% dla kredytów z kontem z regularnymi wpływami i ubezpieczeniem spłaty kredytu
- Pozostałe warunki oferty tożsame z ofertą dla nowych klientów.

■ **BNP Paribas**

- Kredyty ze oprocentowaniem stałym dla „pracujących” wniosków będą dostępne od 01.07.2021

■ **mBank**

- Wniosek o zmianę oprocentowania ze zmiennego (marża + WIBOR), na okresowo stałe będzie dostępny w kanałach zdalnych, placówce lub za pośrednictwem mLinii. Składając wniosek, klient będzie mógł sprawdzić propozycję oprocentowania stałego na 5 lat, w postaci symulacji. Dla obecnych klientów wysokość oprocentowania stałego będzie ustalana indywidualnie, w zależności od marży jaką klient otrzymał zawierając umowę o udzielenie kredytu. Zmiana oprocentowania będzie wymagała zawarcia aneksu.

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.

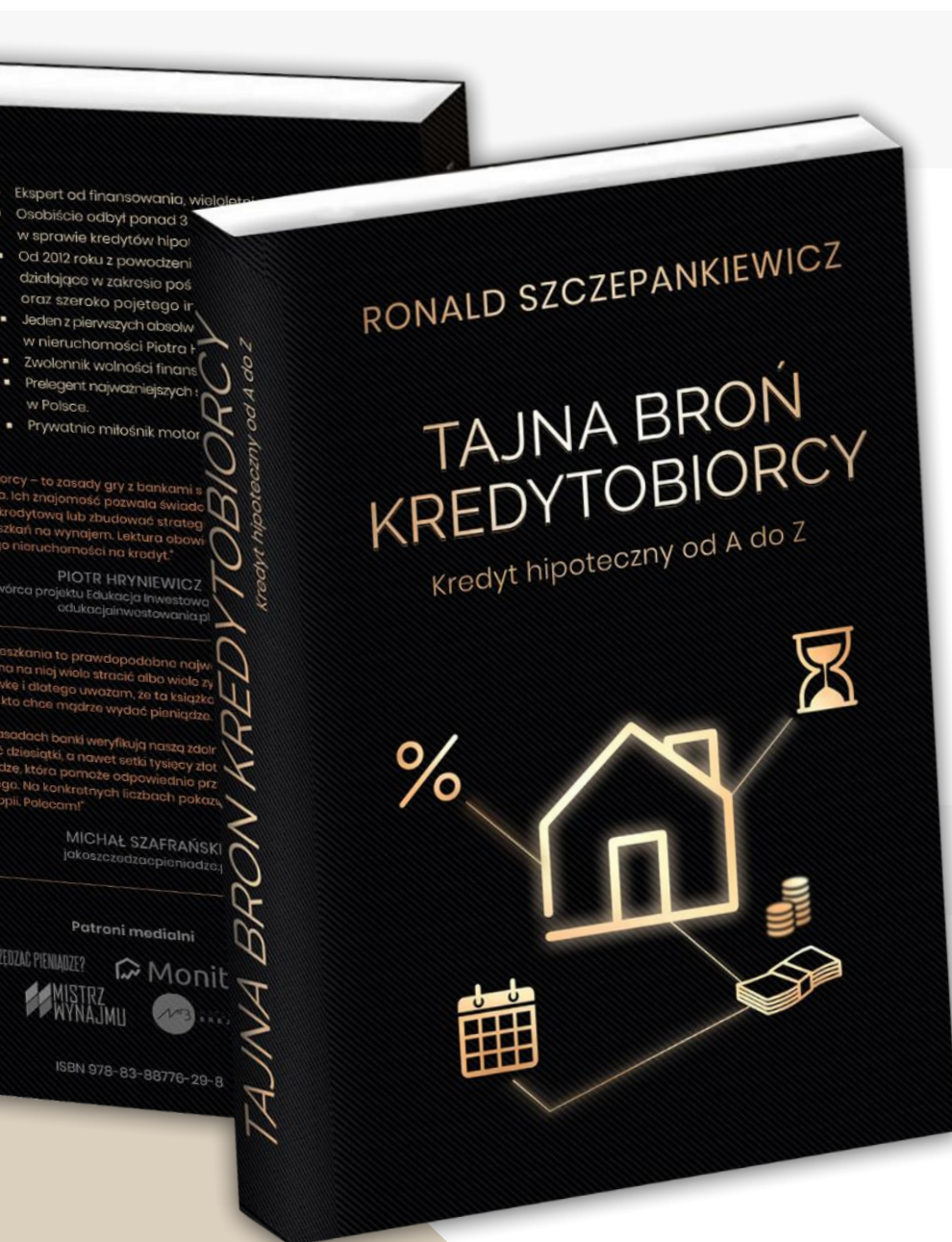
Ten kurs to maksimum treści zamknięte w konkretnych modułach. Wiedza dla osób ceniących poczucie panowania nad sytuacją, komfort psychiczny i chcących uzyskać możliwie najlepsze finansowanie swojej nieruchomości! Wiedza, którą łatwo przyswoić i którą od razu można zastosować w praktyce! Podczas kursu **nie tracisz czasu, a dostajesz konkretne rozwiązania.** Otrzymasz know-how płynący z praktyki – jak myśłą 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
Piotr Oczkowski

Magdalena Łyczko-Hałaszczyk
Karolina Parowicz
Katarzyna Olszewska
Piotr Firlej
Marcin Kowalski
Monika Owsiany
Monika Korczak
Artur Bajon
Urszula Sztromajer
Paweł Karkula
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

