POŚREDNICTWO KREDYTOWE

Ronald Szczepankiewicz & Magdalena Łyczko - Hałaszczyk

RAPORT Z RYNKU
KREDYTÓW HIPOTECZNYCH I NIERUCHOMOŚCI

LISTOPAD 2019

W TYM RAPORCIE ZNAJDZIESZ:

1. WPROWADZENIE – LISTOPAD 2019……..3
2. HARMONOGRAM NAJBLIŻSZYCH WYSTĄPIEŃ ……..4
3. SŁOWNIK POJĘĆ KREDYTOWYCH……5
4. KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD SYTUACJI RYNKOWEJ……..6
5. RM KREDYTY ZAPRASZA NA XI. OGÓLNOPOLSKI KONGRES MIESZKANICZNIKÓW W WARSZAWIE.....8
6. SZCZEGÓŁY NAJLEPSZYCH OFERT POD RÓŻNYM KĄTEM – Z NASZEJ PERSPEKTYWY, Z KONKRETNĄ CENĄ. OSOBY FIZYCZNE…..…9
7. INWESTUJESZ NA KREDYT? NA TO ZWRÓĆ SZCZEGÓLNĄ UWAGĘ! ……..24
8. PODSUMOWANIE……25
9. WSPÓŁPRACA……..26
10. HARMONOGRAM ISTOTNYCH SPOTKAŃ I SZKOLEŃ PARTNERÓW……27
11. GŁÓWNI PARTNERZY……..28

1. WPROWADZENIE – LISTOPAD 2019

Witam Cię serdecznie!

Listopad to dla inwestorów w nieruchomości czas oddechu – wszystkie pokoje i mieszkania są już dawno wynajęte, ostatnie wymiany lokatorów są za nami. Można powoli przegotowywać się do Świąt i Nowego Roku. :-) Warto przy tym, zwrócić uwagę na możliwości, które oferuje nam rynek nieruchomości również po sezonie i nie bać się inwestycji w tym okresie. Czas na zwiększanie stawek za pokoje będzie już przy okazji najbliższego września!

W listopadowym raporcie znajdziesz również informację o XI Ogólnopolskim Kongresie Mieszkaniczników w Warszawie. Jako Partner Mieszkanicznika gorąco zachęcamy do uczestnictwa w tym wydarzeniu!

W tym miejscu gorąco zachęcam Cię do odwiedzenia kanału na youtube - VETO. Rozpoczęliśmy tam serię rozmów poruszających zagadnienia dotyczące m.in. finansowania inwestycji w nieruchomości. Pod tym linkiem znajdziesz nasz ostatni materiał - https://www.youtube.com/watch?v=p8PYkpmOAjQ&t=1s

PS. Niebawem ukaże się zaś druga część mojego wywiadu z Wojtkiem Woźniczką. Zachęcam do zasubskrybowania jego kanału https://www.youtube.com/channel/UCEXuXuNrZZcZPcejUBEuVmQ i obejrzenia podcastu, daj mi znać co o nim sądzisz!

Zapraszam do lektury!

2. HARMONOGRAM NAJBLIŻSZYCH WYSTĄPIEŃ

14 LIST KATOWICE	Wykład Mieszkanicznik, oddział Katowice
9 STY CZĘSTOCHOWA	Wykład Mieszkanicznik, oddział Częstochowa
23 STY SZCZECIN	Wykład ASBIRO, oddział Szczecin
7 LUT WARSZAWA	Networkingowa Kawa, Warszawa
WIĘCEJ BIEŻĄCYCH INFORMACJI ZNAJDZIESZ NA NASZYM PROFILU FACEBOOKOWYM	FACEBOOK.COM/RMKREDYTY

3. SŁOWNIK POJĘĆ KREDYTOWYCH

OPROCENTOWANIE KREDYTU

marża + stopa procentowa (przykład dla PLN 2,37% + 1,73% = 4,10%)

MARŻA

jest stała i niezmienna przez cały okres kredytowania. Na jej wysokość mamy wpływ poprzez wkład własny, źródło dochodów, cross sell ITP.

STOPA PROCENTOWA

jest zmienna. Pożyczamy pieniądze z banku, ten sam najczęściej ich nie posiada, pożycza je od innego banku na procent. Stopa pr. to wysokość tej pożyczki w skali roku. Ustalana przez banki między sobą. Klienci i doradcy nie mają wpływu na jej wysokość. Np: WIBOR3M (dla PLN), LIBOR3M (dla CHF, USD, EUR), EURIBOR3M (dla EUR)

LTC

Loan (dług) To (do) Cost (koszt, np. zakupu, remontu, ale również notariusza prowizji bankowej itd.)

LTP

Loan (dług) To (do) Price (cena transakcyjna)

LTV

Loan (dług) To (do) Value (wartości, np. z operatu szacunkowego)

CASHFLOW

to co nam zostanie z przychodu po odjęciu wszystkich kosztów związanych z inwestycją.

CASHBACK

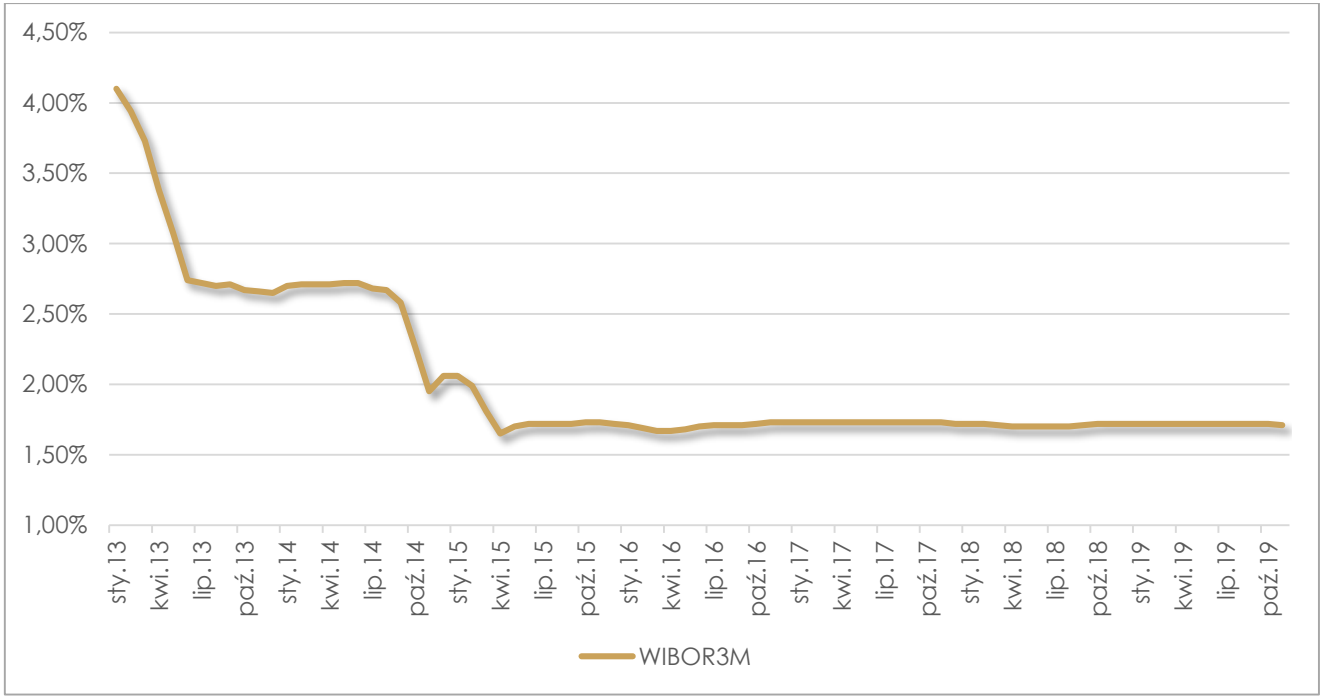
jeżeli po całej inwestycji nasz wkład własny jest równy zero, a jeszcze dodatkowo zostaje nam gotówka, której wcześniej nie mieliśmy, to ta gotówka jest cashbackiem.

4. KREDYTY HIPOTECZNE I RYNEK NIERUCHOMOŚCI – PRZEGLĄD SYTUACJI RYNKOWEJ

- **GUS: Liczba mieszkań oddanych do użytku wzrosła o 27,4% r: r we wrześniu .** Liczba mieszkań oddanych do użytkowania we wrześniu br. wzrosła o 27,4% r/r do 17 722, zaś w ujęciu miesięcznym spadła o 0,1%, podał Główny Urząd Statystyczny. Deweloperzy we wrześniu 2019 r. oddali do użytkowania 11 327 mieszkań, co oznacza wzrost o 37,3% r/r. W ujęciu miesięcznym odnotowano wzrost o 0,5%, podał również GUS. Według wstępnych danych, w okresie styczeń-wrzesień 2019 r. oddano do użytkowania 145,6 tys. mieszkań, tj. o 12,2% więcej niż przed rokiem. Deweloperzy przekazali do eksploatacji 90,8 tys. mieszkań (16,8% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku), natomiast inwestorzy indywidualni - 50 tys. mieszkań, tj. o 3,9% więcej niż w 2018 r.[1]
- **Związek Banków Polskich wciąż liczy koszty dla banków dot. kredytów frankowych.** ZBP najwcześniej w grudniu poda nowe szacunki kosztów dla banków po wyroku Trybunału Sprawiedliwości UE, dotyczącym kredytów frankowych. Ponadto ZBP co miesiąc planuje przedstawiać informacje, czy obserwuje zwiększoną liczbę wniosków sądowych lub roszczeń dotyczących kredytów frankowych.[2]
- **Prawie 40 proc. kredytów hipotecznych banki udzieliły w pięciu aglomeracjach.** Mieszkaniowa hossa nie dla wszystkich. W małych miastach wciąż nie kupujemy mieszkań. Miastem, gdzie Polacy najchętniej kupują mieszkania jest Warszawa. W ciągu pierwszych ośmiu miesięcy tego roku Polacy zaciągnęli łącznie 159,2 tys. kredytów mieszkaniowych, pożyczając 42,86 mld zł – Biuro Informacji Kredytowej wzięło pod lupę nowo udzielane hipoteki. Z tej kwoty aż 16,5 mld zł przypadło na: Warszawę, Wrocław, Kraków, Trójmiasto i Poznań. W tych danych, jak w lustrze, odbija się kształt polskiego rynku nieruchomości, który jest pochodną sytuacji demograficznej w poszczególnych regionach – twierdzi Waldemar Rogowski, główny analityk BIK. Według niego to, że Warszawa i okolice wiodą prym w wartości i liczbie udzielanych kredytów hipotecznych, wynika z siły ekonomicznej i demograficznej.[3]
- **Eksperci portalu rynekpierwotny.pl przeanalizowali gdzie kupowane są najmniejsze mieszkania w Polsce. Oto wyniki:**
  - Włocławek - 49,3 mkw.
  - Sosnowiec - 49,1 mkw.
  - Świętochłowice - 49,0 mkw.
  - Piotrków Trybunalski - 48,7 mkw.
  - Ostrołęka - 48,6 mkw.
  - Jaworzno - 48,6 mkw.
  - Płock - 48,5 mkw.
  - Konin - 48,2 mkw.
  - Siemianowice Śląskie - 47,8 mkw.
  - Ruda Śląska - 47,6 mkw.

  Praktycznie wszystkie wymienione powyżej ośrodki miejskie cechują się dużym rynkowym udziałem starszych i stosunkowo ciasnych mieszkań. Może się także wydawać, że sytuacja ekonomiczna nabywców nowych "M" z tych miast raczej nie pozwala im po prostu na zakup dużych lokali.[4]

[1] https://forsal.pl/nieruchomosci/mieszkania/artykuly/1436132,gus-liczba-mieszkan-oddanych-do-uzytku-wzrosla-o-27-4-r-r-we-wrzesniu.html
[2] https://www.bankier.pl/wiadomosc/ZBP-najwczesniej-w-XII-poda-szacunki-kosztow-dla-bankow-dot-kredytow-frankowych-7763791.html
[3] https://serwisy.gazetaprawna.pl/nieruchomosci/artykuly/1434982,gdzie-polacy-kupuja-mieszkania.html
[4] https://nieruchomosci.dziennik.pl/news/artykuly/610214,kupie-mieszkanie-dom-nieruchomosci-pieniadze.html



Wykres zmian stopy procentowej WIBOR3M

5. RM KREDYTY ZAPRASZA NA XI. OGÓLNOPOLSKI KONGRES MIESZKANICZNIKÓW W WARSZAWIE

Kongres Mieszkanicznika to wydarzenie organizowane regularnie na jesieni przez Stowarzyszenie Właścicieli Nieruchomości na Wynajem „Mieszkanicznik" dla inwestorów i właścicieli mieszkań na wynajem. Celem organizacji tego cyklicznego wydarzenia jest edukacja, jak bezpiecznie wynajmować mieszkania, jakie są możliwości inwestowania w nieruchomości, pokazanie nowych trendów i technologii na rynku nieruchomości na wynajem, umożliwienie nawiązania nowych kontaktów biznesowych i uzyskania unikatowej wiedzy od praktyków, dzielących się własnym doświadczeniem.

W ciągu dwóch dni uczestnicy będą mieli możliwość wzięcia udziału w części panelowej kongresu oraz 12 różnych wykładach tematycznych do wyboru, poznania oferty ok. 30 firm podczas organizowanych równolegle minitargów branżowych. Bezcennym atutem jest uczestnictwo osób, które działają na rynku nieruchomości na wynajem oraz inwestowania w nieruchomości od wielu lat. Panująca atmosfera otwartości i chęci dzielenia się wiedzą skutkuje nawiązywaniem owocnych relacji biznesowych oraz przyjacielskich.

Jeśli jesteś początkującym inwestorem, na tej konferencji znajdziesz kompleksową wiedzę i dostęp do produktów i usług pomocnych w budowaniu biznesu opartego na nieruchomościach. Cześć edukacyjna kongresu składa się z części panelowej w sobotę oraz części warsztatowej, dostępnej w czterech sesjach w sobotę i w niedzielę. W każdej z sesji proponowane są 4 zajęcia tematyczne do wyboru. Dodatkową częścią integracyjną stanowić będzie wieczorny bankiet, organizowany w tym samym miejscu – dla wytrwałych uczestników oraz osób niebiorących udziału w części edukacyjnej.

Jest to już XI edycja jedynej takiej imprezy w Polsce. 600 uczestników. Data: 23 – 24 listopad 2019 r.
Miejsce: Airport Hotel Okęcie przy ul. Komitetu Obrony Robotników 24 w Warszawie.

Zapraszamy!

6. PONIŻEJ PRZEDSTAWIAMY SZCZEGÓŁY NAJLEPSZYCH OFERT POD RÓŻNYM KĄTEM – Z PERSPEKTYWY KREDYTOBIORCY, INWESTORA, EKSPERTA KREDYTOWEGO – OSOBY FIZYCZNE.

Oto jak przedstawia się sytuacja na rynku bankowym w listopadzie 2019. W stosunku do naszego ostatniego raportu, zmianom uległy oferty następujących banków:

- BNP Paribas – dodanie oferty do raportu.
- mBank – nowa oferta promocyjna banku („Twoja Przestrzeń", obowiązuje do 27.11.2019)

Szczegóły ofert oraz nasze komentarze na ich temat, w zestawieniach poniżej.

KRYTERIA WYBORU BANKU:

- LTV min. 80%, najlepiej 90% i to w LTV,
- okres kredytowania do 35 lat (najlepiej),
- jeżeli to możliwe, brak prowizji lub możliwość jej skredytowania,
- brak cross - sell'u - dodatkowych rozwiązań finansowych (ubezpieczeń, programów regularnego oszczędzania oraz innych inwestorowi niepotrzebnych bzdur),
- dopiero na samym końcu, ale również ważna - najniższa marża kredytowa.

OFERTY DOBRANE SĄ POD NASĘTPUJĄCYM KĄTEM:

- Inwestorów kupujących na wynajem
- Inwestorów kupujących na FLIPA
- najniższej marży
- najlepszego liczenia zdolności kredytowej
- najszybszego przebiegu procesu
- osób osiągających dochód w walucie obcej

NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA (SPEŁNIAJĄCY POWYŻSZE KRYTERIA)

PKO BP - POWSZECHNA KASA OSZCZĘDNOŚCI BANK POLSKI

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90%	nie najlepiej liczona zdolność z działalności gospodarczej
długi okres kredytowania	dość wysokie koszty początkowe (prowizja lub ubezpieczenie w wariancie promocyjnym)
brak opłaty za wcześniejszą spłatę	
możliwość uzyskania decyzji bez umowy przedwstępnej	
szybki proces kredytowy (około 3-4 tygodnie)	

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 90% 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% lub 0,00% w promocji "Pakiet Własny Kąt hipoteczny"	Aby uzyskać prowizję 0% wymagane jest jednorazowe wykupienie ubezpieczenia od utraty pracy (3,25% od kwoty kredytu)

CROSS-SELL	Obniżka marży o 0,15 p.p. dla klientów deklarujących wpływy w kwocie minimum 3000 zł. Obniżka marży o 0,05 p.p. dla klienta posiadającego ROR w banku od min. 6 miesięcy z systematycznymi wpływami wynagrodzenia. Marżę można obniżyć również poprzez zakup innych produktów dodatkowych takich jak karta kredytowa, czy ubezpieczenie na życie, tyle że obniżki te są zdecydowanie mniejsze.	W promocji "Pakiet Własny Kąt hipoteczny" konto i karta kredytowa są obowiązkowe
MARŻA	Warunki standardowe: - od 2,72% (dla kredytu powyżej 200k zł) Warunki promocyjne: - 1,10% w pierwszym roku, następnie 2,44% (promocja: "Pakiet Własny Kąt hipoteczny")	Przy LTV 90% + ubezpieczenie niskiego wkładu marża wynosi 2,97% w standardzie i w promocji 2,69%
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

mBank

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90%	dość drogie ubezpieczenie na życie
bardzo dobrze liczona zdolność kredytowa	ograniczenia LTV w przypadku większej ilości kredytów hipotecznych: max 80% przy trzecim i max 70% przy czwartym
brak opłat związanych z ubezpieczeniem niskiego wkładu własnego	
dość szybki proces kredytowy (około 3-4 tygodnie)	

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90%	Wartość nieruchomości ustalana jedynie w oparciu o wycenę sporządzaną przez bank. Koszt dla mieszkań to 300 zł, płatne przy uruchomieniu kredytu.

ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Nie udziela	-
UNWW	Finansuje bank	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Koszt 0,0450% aktualnego salda kredytu miesięcznie,	Wymagane w przypadku skorzystania z oferty promocyjnej. Obowiązkowe przez 5 pierwszych lat kredytowania.
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 35 lat, do 67 roku życia (w chwili spłaty ostatniej raty)	Kredyt powyżej 30 lat można zaciągnąć tylko dla LTV ≤ 85%
PROWIZJA	Warunki promocyjne: - 0,20% dla klientów banku z segmentu Intensive lub Active - 0,20% dla pozostałych klientów	-
CROSS-SELL	Wymagany ROR z wpływem wynagrodzenia oraz ubezpieczenie na życie z oferty banku	Posiadanie produktów dodatkowych wymagane jest przez 5 lat
MARŻA	Warunki promocyjne (powyżej 80% LTV): – 1,89% dla klientów banku z segmentu Intensive – 1,99% dla klientów banku z segmentu Active – 2,60% dla klientów pozostałych klientów Warunki promocyjne (niezależne od poziomu LTV): – 1,85% dla klientów banku z segmentu Intensive – 1,95% dla klientów banku z segmentu Active – 2,50% dla klientów pozostałych klientów	Segment Intensive: - posiadają ROR mKonto Intensive, - zapewniają wpływy min 7tys (od min 3 m-cy) - 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 (od min 3 m-cy) - 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
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Częściowa nadpłata kredytu jest bezpłatna, całkowita spłata 2% przez pierwsze 3 lata, następnie bez opłat	-

MILLENNIUM BANK

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90%	restrykcyjne podejście do wycen w niektórych miastach
długi okres kredytowania	nie najlepszy proces kredytowy od momentu podpisania umowy kredytowej
brak kosztów wejścia i wyjścia (ważne dla FLIP'ów)	wolny proces kredytowy (około 5-6 tygodni)
atrakcyjna stawka ubezpieczenia na życie	
możliwość uzyskania decyzji finansowej bez operatu szacunkowego	

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90%	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 może obniżyć marże 0,5 p.p., bez wpływu o 0,3 p.p.	-
MARŻA	2,30% – w wariancie z kontem, kartą debetowa, wpływem wynagrodzenia 2,50% – w wariancie z kontem i kartą debetową.	Marża standardowa dla LTV 90% = 2,80%
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

PEKAO SA - BANK POLSKA KASA OPIEKI SPÓŁKA AKCYJNA

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90%	słabo liczona zdolność z działalności gospodarczej
dość szybki proces kredytowy (dla kwot do 500k zł)	wysokie koszty wejścia (prowizja lub ubezpieczenie) i wyjścia
dość dobrze liczona zdolność kredytowa (nie dotyczy działalności)	bardzo rozbudowana lista wymaganych produktów dodatkowych (dla ofert promocyjnych)
elastyczne podejście do ilości kredytów posiadanych poza bankiem	bardzo duża podwyżka marży za brak wpływów wynagrodzenia

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90%	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 0,20 p.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.
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 30 lat, do 70 roku życia	-
PROWIZJA	1,99% - dla oferty „Mieszkam spokojnie" (bez ubezpieczenia CPI) 1,25% - dla oferty „Mieszkam spokojnie" (z ubezpieczeniem CPI, koszt ubezpieczenia wynosi 2,00% kwoty kredytu)	Płatne gotówką (można kredytować, jeśli pozwala na to LTV).
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" (bez CPI, LTV powyżej 80,00%) - 2,14% dla kredytów do 200 tys. zł - 2,04% dla kredytów powyżej 200 tys. zł do 400 tys. zł - 1,94% dla kredytów powyżej 400 tys. zł Promocyjna – „Mieszkam spokojnie" (z CPI, LTV powyżej 80,00%) - 1,99% dla kredytów do 200 tys. zł - 1,89% dla kredytów powyżej 200 tys. zł do 400 tys. zł - 1,79% dla kredytów powyżej 400 tys. zł	W przypadku kredytów do 80,00% LTV marże w każdym wariancie są niższe o 0,1pp
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%	wysoka cena (marża i prowizja)
dobrze liczona zdolność kredytowa	opłata za wcześniejszą spłatę kredytu
możliwość uzyskania decyzji bez umowy przedwstępnej	konieczność zakupu drogiego ubezpieczenia na życie
brak ograniczeń w ilości posiadanych kredytów hipotecznych	podwyżka oprocentowania za brak wkładu własnego przez cały okres kredytowania
szybki proces kredytowy (około 2 tygodnie)	

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	Warunki promocyjne: 1,00% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie 2,00% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie	Warunki standardowe: Od 1,00% do 5,00%
CROSS-SELL	Warunki promocyjne: Wymagany ROR z zasileniem 1 500 zł miesięcznie i minimum 3 transakcje płatnicze	Warunki standardowe: Wymagany ROR – bezpłatny
MARŻA	Warunki standardowe: Ustalana jest na podstawie oceny scoringowej klienta, przy LTV 90% i ofercie z ubezpieczeniem na życie od 2,49%, bez ubezpieczenia 3,30% Warunki promocyjne: 1,65% - w wariancie z ubezpieczeniem na życie 2,20% - w wariancie bez ubezpieczenia na życie	Warunki standardowe: Marża na LTV 90% + ubezpieczenie niskiego wkładu = 3,50%! Warunki promocyjne: Warunki promocyjne dostępne są jedynie dla kredytów w kwotach od 100k – 700k, dla klientów osiągających dochód z umowy o pracę na czas nieokreślony lub emerytury i renty. Dodatkowo celem kredytu może być tylko lokal mieszkalny z rynku wtórnego położony w Krakowie, Warszawie lub Wrocławiu

WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Pobierana przez pierwsze 3 lata. Jej wysokość to mniejsza z kwot: 3 % od nadpłacanej kwoty kredytu lub wysokość odsetek, które byłyby naliczone od spłaconej przed terminem części kredytu. Po 3 latach nadpłaty częściowe i spłata całkowita są bezpłatne.	-

SANTANDER BANK

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
LTV90%	ograniczenia w ilości udzielanych kredytów
brak opłat za ubezpieczenie niskiego wkładu własnego	wysoka prowizja za udzielenie kredytu (w opcji bez produktów dodatkowych)
dobrze robione wyceny nieruchomości	wysokie marże bankowe
prosty cross-sell	wolny proces kredytowy
	coraz gorzej liczona zdolność kredytowa

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	90%	Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę sporządzaną przez bank (koszt dla mieszkań 450 zł, dla domów 800 zł, płatne przy uruchomieniu), lub operat dostarczony przez klienta. Uwaga! w przypadku operatu dostarczonego przez klienta osobą sporządzającą wycenę może być: - w przypadku klient posiada status VIP – dowolna osoba z uprawnieniami - w pozostałych przypadkach – jedynie osoba z listy rzeczoznawców akceptowanych przez bank
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Max. 30% kwoty celu podstawowego kredytu do 90% wartości określonej przez bank	-

UNWW	Finansuje bank	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Wymagane, jeżeli klient w okresie spłaty przekroczy 70 rok życia	-
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 30 lat, brak limitu wiekowego	Jeżeli okres spłaty przekroczy 70 r.ż. bank wymaga ubezpieczenia na życie w dowolnym TU
PROWIZJA	Klient zewnętrzny: 3,00% Klient wewnętrzny: - LTV >80%: 2,00% - LTV <=80%: 2,00% (bez konta) lub 1,00% (z kontem i wpływami)	Klient wewnętrzny to klient posiadający konto osobiste w BZWBK spełniające następujące warunki: nie jest oznaczone jako niepracujące (nie posiada statusu default) i w ciągu ostatnich trzech miesięcy na koncie tym zostały zarejestrowane co najmniej trzy transakcje lub bieżące saldo rachunku w analizowanym miesiącu jest większe niż 100 zł
CROSS-SELL	Konto z wpływami wynagrodzenia w wysokości 2000 zł miesięcznie przez 84 miesiące (brak konta oraz zadeklarowanego wpływu wynagrodzenia oznacza wzrost marży o 0,2 p.p.)	Jeśli klient zadeklaruje w umowie wpływ wynagrodzenia a nie spełni tego warunku marża wzrasta o 0,5 p.p.
MARŻA	Dla kredytów powyżej 150k, w zależności od poziomu LTV: - od 1,89% do 2,39% dla klientów ze statusem Select - od 1,99% do 2,59% dla pozostałych klientów	Status VIP/Select – co najmniej jeden z wnioskodawców ma dochody na poziomie 10 000 zł netto lub posiada w banku aktywa w wysokości co najmniej 200 tyś. zł
WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	Wcześniejsza spłata do 50% kapitału jednorazowo bez opłat w ciągu pierwszych 3 lat, później bez opłat	Przekroczenie 50% lub druga nadpłata w okresie3 lat powoduje, że bank pobiera opłatę 1% z tytułu nadpłaty

NAJLEPSZY – BANK NA FLIPA (SZYBKI ZAKUP, SZYBKA SPRZEDAŻ)

MILLENNIUM BANK, PKO BP, mBank - Szczegóły oferty znajdziesz na górze - NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA

BNP Paribas

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
bardzo dobrze liczona zdolność kredytowa	LTV 80%
atrakcyjne warunki cenowe	rozbudowany cross-sell
szybki proces (około 3 tygodnie)	opłata za wcześniejszą spłatę (w wariancie bez prowizji)

KRYTERIA	OFERTA BANKU	DODATKOWE INFORMACJE
MAX LTV.	80%	Wartość nieruchomości ustalana w oparciu o wycenę wykonywaną przez bank (koszt dla mieszkań 492 zł) lub operat dostarczony przez klienta. Płatne przed wydaniem decyzji ostatecznej.
ŚRODKI NA DOWOLNY CEL	Maksymalnie do 15% celu mieszkaniowego, po cenie kredytu mieszkaniowego.	-
UNWW	Nie występuje	-
UBEZPIECZENIE NA ŻYCIE	Koszt 0,040% lub 0,0725% aktualnego salda kredytu miesięcznie	W zależności od wybranego wariantu obniża marże o 0,40 p.p. lub 0,60 p.p. W przypadku zakupu, wymagane przez 5 pierwszych lat kredytowania.
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 30 lat, do 75 roku życia,	-
PROWIZJA	Oferta z ubezpieczeniem Cardiff 0,00% – w wariancie z opłatą za wcześniejszą spłatę 2,00% – w wariancie bez opłaty za wcześniejszą spłatę	W przypadku oferty bez ubezpieczenia prowizja wynosi 2,00%
CROSS-SELL	Konto z kartą debetową i zasileniem w wysokości 2500 zł miesięcznie, ubezpieczenie na życie z oferty banku, oraz ubezpieczenie nieruchomości z oferty banku	-
MARŻA	1,50% – w wariancie z kontem, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem na życie 1,30% – w wariancie z kontem, ubezpieczeniem nieruchomości i ubezpieczeniem na życie i od utraty pracy	Marża standardowa 2,30%
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.	-

ING Bank Śląski

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
długi okres kredytowania	krótka lista akceptowanych źródeł dochodu
dobrze liczona zdolność kredytowa (również dla działalności),	duże restrykcje odnośnie długości okresu kredytowania.
brak ograniczeń w ilości posiadanych kredytów hipotecznych	LTV80%
brak opłat za wcześniejszą spłatę,	wolny proces kredytowy (około 5-6 tygodni)
możliwość uzyskania decyzji bez umowy przedwstępnej	
atrakcyjne warunki cenowe	

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	Wymagane minimum przez 3 lata - 0,035% od aktualnego salda kredytu	Z ubezpieczenia można zrezygnować od razu, skutkuje to wzrostem marży o 0,4 p.p.
OKRES KREDYTOWANIA	Max. 35 lat,	W przypadku, gdy przynajmniej 51% dochodu przyjętego do analizy osiąga kobieta maksymalny okres kredytowania nie będzie mógł przekroczyć jej 60 roku życia, jeżeli mężczyzna: 65 roku życia,
PROWIZJA	0,00% - w wariancie „Łatwy start" 1,75% - w wariancie „Lekka rata"	Wybór wariantu promocyjnego wpływa równocześnie na wysokość marży.
CROSS-SELL	Konto z zasileniem 2000 zł/mies. (nie musi być wynagrodzenie)	Brak realizacji tego warunku, skutkuje wzrostem marży o 0,4 p.p.
MARŻA	1,95% - w wariancie „Łatwy start" 1,75% - w wariancie „Lekka rata"	Wybór wariantu promocyjnego wpływa równocześnie na wysokość prowizji

WCZEŚNIEJSZA SPŁATA	0,00%	-

NAJTAŃSZA MIESIĘCZNA RATA BANK Z NAJNIŻSZĄ MARŻĄ:

PKO BP – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA

mBank – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA

PEKAO SA – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA

NAJSZYBSZY– BANK Z NAJSZYB-SZYM PROCESEM KREDYTOWYM

(czas kalendarzowy deklarowany przez bank do uzyskania decyzji kredytowej)

NAJPEWNIEJSZY – BANK NAJLEPIEJ LICZĄCY ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ:

mBank – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA

PKO BP (nie z „działalności") – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA

MILLENIUM – Szczegóły oferty znajdziesz na górze – NAJLEPSZY – BANK DLA INWESTORA

mBank – nawet 2 dni robocze (dla części wniosków: rynek wtórny, wybrane duże miasta) w pozostałych przypadkach około 20 dni roboczych.

ALIOR BANK – około 5-8 dni roboczych

PKO BP – około 15-17 dni roboczych. Bardzo dużo zależy od tego, gdzie składamy wniosek kredytowy.

PEKAO SA – szybka decyzja wstępna około 5-6 dni roboczych, czas uzyskania decyzji ostatecznej około 20 dni roboczych

MILLENNIUM – około 23-27 dni roboczych do mementu wydania decyzji ostatecznej, później zwalnia

BANK DLA OSÓB OSIĄGAJĄCYCH DOCHÓD W „WALUCIE OBCEJ"

Bank, który udzieli kredytu osobie zarabiającej w EURO (lub innej walucie obcej). Kolejność alfabetyczna

<table>
<tr><th></th><th>ALIOR BANK</th><th>PEKAO SA</th></tr>
<tr><td>WALUTY KREDYTU</td><td>EUR, USD, GBP</td><td>EUR, GBP, USD, NOK, SEK</td></tr>
<tr><td>LTV</td><td>Max. LTV: 81% (dla EUR) i 78% (dla GBP) i 71% (dla USD)</td><td rowspan="2">Max. okres kredytowania: 20 lat (przy 60% LTV) lub 15 lat (przy 70% LTV)</td></tr>
<tr><td>MAX OKRES KREDYTOWANIA</td><td>30 lat</td></tr>
<tr><td rowspan="2">MARŻA
WARUNKI CENOWE</td><td>3,90% marża 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.</td><td rowspan="2">3,9% - 5,90%
zależna od wielu czynników</td></tr>
<tr><td>4,90% marża i 2,00% prowizji, dla kredytów bez ubezpieczenia, kwota max 1 000 000 pln.</td></tr>
<tr><td></td><td colspan="2">odpowiednik polskiej umowy o pracę na czas nieokreślony</td></tr>
</table>

JAKIE ŹRÓDŁA DOCHODÓW SĄ AKCEPTOWANE		
DOKUMENTY DO TŁUMACZENIA	raport odpowiednika BIK-u odpowiednik umowy o pracę wyciąg z konta z 6m	raport odpowiednika BIK-u odpowiednik umowy o pracę wyciąg z konta z 12m pay slip odpowiednik polskiego PIT za ostatni rok
DODATKOWE INFORMACJE	-	Bank ma sankcje przewidziane wobec niektórych krajów, na które nie może udzielić kredytu.
		Bank będzie potrzebował PIT-ów, więc jeśli klient nie rozlicza się na podobnych zasadach co w Polsce, to bank nie udzieli kredytu.
		Jeśli klient nie rozlicza się w Polsce, wówczas powinien do wniosku złożyć oświadczenie, że nie jest zobowiązany do składania deklaracji podatkowych w Polsce, ani za granicą i że nie otrzymuje od swojego pracodawcy rozliczeń podatkowych.

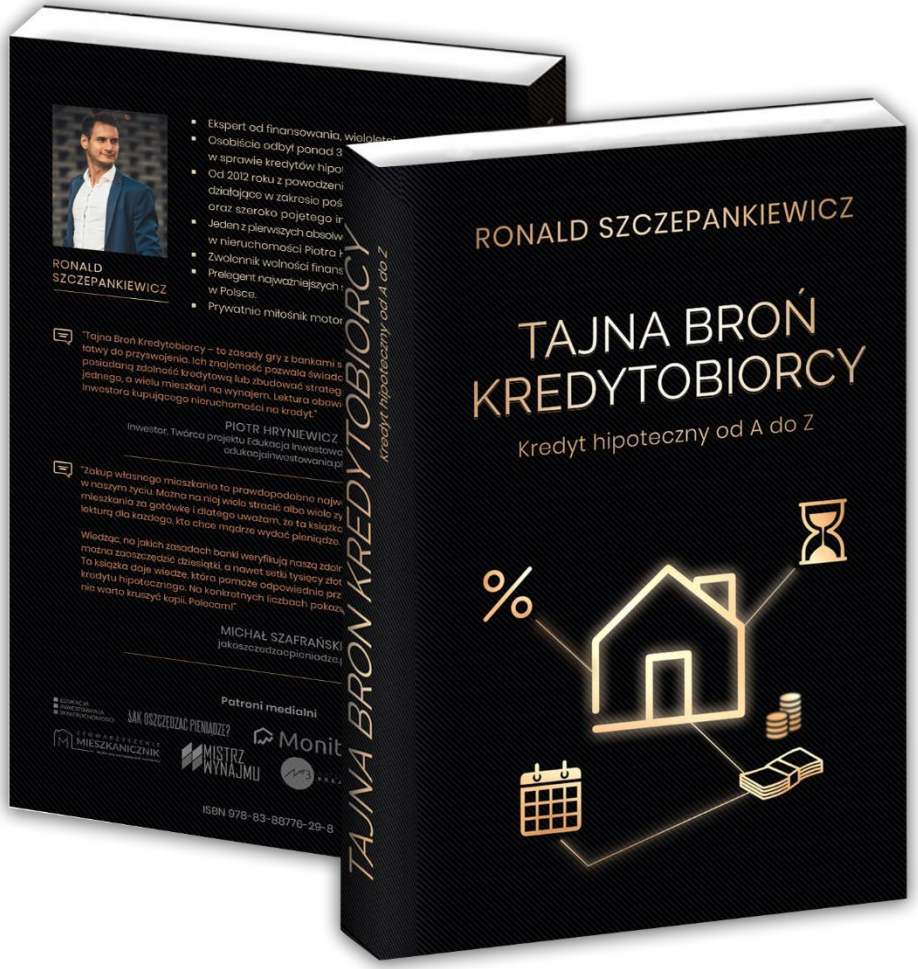
UWAGA! W tym przypadku, starając się o kredyt, trzeba zadać pytanie, nie „na jakich warunkach", a „czy i gdzie, w ogóle dostanę kredyt w euro?"

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

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

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

Życzę przyjemnej lektury! :-)



www.TAJNABROŃKREDYTOBIORCY.pl

8. PODSUMOWANIE

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

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

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

RM KREDYTY Pośrednictwo Kredytowe

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

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

9. WSPÓŁPRACA

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

Rupert Aleksiejuk

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

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

10. HARMONOGRAM ISTOTNYCH SPOTKAŃ I SZKOLEŃ PARTNERÓW

16 – 17 LIS 2019
WOJCIECH WOŹNICZKA

16. edycja warsztatów negocjacji, Warszawa
Link do wydarzenia: https://edukacjainwestowania.pl/szkolenie/16-edycja-warsztatow-negocjacji

23 – 23 LIS 2019
MIESZKANICZNIK

XI Kongres Mieszkaniczników, Warszawa
Link do wydarzenia: https://kongresmieszkanicznika.pl/

07 – 08 GRU 2019
PIOTR HRYNIEWICZ

103. edycja Praktycznego Seminarium Inwestowania w Nieruchomości, Warszawa
Link do wydarzenia: https://edukacjainwestowania.pl/seminarium/103-edycja-praktycznego-seminarium-zaawansowanego-inwestowania-w-nieruchomosci

21 – 22 MAR 2020
IZA HRYNIEWICZ

5, edycja szkolenia z zarządzania mieszkaniami wynajmowanymi na pokoje, Warszawa
Link do wydarzenia: https://edukacjainwestowania.pl/szkolenie/5-edycja-szkolenia-zarzadzanie-mieszkaniami-wynajmowanymi-na-pokoje

11. GŁÓWNI PARTNERZY

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

hryniewicz.pl

EDUKACJA
INWESTOWANIA
W NIERUCHOMOŚCI

STOWARZYSZENIE MIESZKANICZNIK
Wspieramy wynajmujących mieszkania

BOGATY OJCIEC

MATEUSZ BREJTA

MISTRZ WYNAJMU

Moniter

wynajmistrz.pl

PROPERTIES LLOYD

BNI®

VESTORIA
pasywny dochód z nieruchomości

ŚWIAT INWESTORA

mzuri

Global Investor Club

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

MIESZKANICZNIK
OD PODSZEWKI

WWW.KONTESTACJA.COM
WOLNY RYNEK
I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ