

Ranking najtaniejszych kredytów hipotecznych

» wrzesień 2023

Ronald Szczepankiewicz

rm

KREDYTY HIPOTECZNE

Ronald Szczepankiewicz & Magdalena Łyczko - Hałaszczyk

ILE zaoszczędzisz
nadpłacając
kredyt?

sprawdź nasz

kalkulator

OBLICZ SWÓJ KREDYT





Ranking najtaniejszych kredytów hipotecznych

- raport RMKREDYTY



Witam Cię w rankingu najtańszych kredytów hipotecznych wrześnie!

Warto wspomnieć, co może dla niektórych zabrzmieć dość kontrowersyjnie, ale powiedzmy sobie wprost - **nie jesteśmy fanami rankingów :-)**. Zewsząd bombardowani jesteśmy ciągle tym samym: najniższa rata, najniższa prowizja, najniższa marża, (czasem) najniższy koszt początkowy. Dlatego jak zawsze do rankingów podchodzimy w inny niż wszyscy – praktyczny – sposób!

Stawiamy na:

- Cenę kredytu w oparciu o konkretny parametr: koszt kredytu po 5 latach.
- Ocenę subiektywną, której istotą są warunki współpracy z danym bankiem.

*Serdecznie zapraszam do lektury
i konstruktywnej krytyki!*

Ronald Szczepankiewicz

ronald@rmkredyty.pl



Ranking powstał
we współpracy
z Arturem Bajonem

SPIS TREŚCI:

1. Zanim przejdziesz do rankingu...	5
2. Ranking najtańszych kredytów hipotecznych wrzesień 2023	7
■ Gdzie po kredyt z 10% wkładem własnym (90% LTV) oprocentowanie zmienne	
■ Gdzie po kredyt z 20% wkładem własnym (80% LTV) oprocentowanie zmienne	
■ Gdzie po kredyt z 50% wkładem własnym (50% LTV) oprocentowanie zmienne	
■ Gdzie po kredyt z 10% wkładem własnym (90% LTV) oprocentowanie stałe	
■ Gdzie po kredyt z 20% wkładem własnym (80% LTV) oprocentowanie stałe	
■ Gdzie po kredyt z 50% wkładem własnym (50% LTV) oprocentowanie stałe	
3. Warunki współpracy, nasz Know-How	20
4. Dane kontaktowe	30

» 1. Zanim przejdziesz do rankingu...

Być może dla niektórych zabrzmie to dość kontrowersyjnie, ale **powiedzmy sobie wprost - nie jesteśmy fanami rankingów**. Zewsząd bombardowani jesteśmy ciągle tym samym: najniższa rata, najniższa prowizja, najniższa marża, (czasem) najniższy koszt początkowy. **STOP!** Przecież to nie o to chodzi! Wybór kredytu nie sprowadza się przecież do przesortowania tabeli 100 ofert po określonym kryterium! Naszym zdaniem zarówno przygotowanie rankingu, jak i wybór konkretnej oferty powinien odbywać się w sposób kompleksowy, w oparciu o pełny obraz sytuacji, potrzeby klienta oraz rzetelne wyliczenia.

Rozumiemy, że różni ludzie mają różne potrzeby i priorytety. Dla jednego ważne będzie uzyskanie kredytu przy jak najmniejszym zaangażowaniu środków własnych na start, dla innego głównym kryterium wyboru będzie najniższa miesięczna rata. To jednak nie koniec dywagacji. Wybierając kredyt hipoteczny musimy bowiem pamiętać, że nasza współpraca z bankiem to nie tylko rata, zdolność czy proces uzyskania kredytu, to długoterminowa relacja, która będzie trwała kilka lat, a warunki tej współpracy (m.in. produkty dodatkowe, wcześniejsza spłata) są równie ważne co aspekt kosztowy.

“ Wybór kredytu powinien odbywać się w sposób kompleksowy, gdyż często skupiając się na jednym parametrze, pomijamy inny, który w codziennym życiu może okazać się dużo bardziej uciążliwy niż zapłacenie raty czy prowizji wyższej o kilka złotych.

I tak właśnie powstał ranking, który czytasz. Ranking, który w odróżnieniu od innych topów i zestawień „z Internetu”, składa się z dwóch wzajemnie uzupełniających się i nie mogących bez siebie funkcjonować części:

1. **OBIEKTYWNEJ** bazującej na kryterium **CENA KREDYTU** - to część matematyczna, pokazująca na liczbach liderów, przygotowana w oparciu o konkretny parametr: koszt kredytu po 5 latach.
2. **SUBIEKTYWNEJ**, której istotą są **WARUNKI WSPÓŁPRACY** - pokazującej „szarą rzeczywistość kredytobiorców”, czyli m.in jak bardzo produkty dodatkowe mogą uprzykrzyć nam życie.

Dlaczego patrzymy na kredyt NIE przez pryzmat 30 lat (czyli najczęściej wybieranego okresu kredytowania), a skupiamy się na ofertach, „patrzac” jak będą one wyglądały przez pierwsze 5 lat spłacania? Odpowiedź jest dość prosta, jednak wielowątkowa.

Po pierwsze **okres pierwszych 5 lat to czas, w którym rata jest najbardziej „niestabilna”**. Dzieje się tak gdyż w tym czasie na wysokość raty bardzo duży wpływ mają obowiązkowe produkty dodatkowe, takie jak: ubezpieczenia na życie, od utraty pracy, ubezpieczenie do momentu wpisu hipoteki (tzw. ubezpieczenie pomostowe), czy też ubezpieczenie niskiego wkładu własnego.

Ponadto często **okres pierwszych 60 miesięcy to minimalny** wymagany okres utrzymywania stałych wpływów na rachunek czy też określonych obrotów kartami, a niestosowanie się do tych wymogów oznacza wzrost marży a w konsekwencji raty. Kumulacja wspomnianych czynników powoduje, że to właśnie w tym początkowym okresie finansowe skutki wyboru oferty są najbardziej odczuwalne.

Po drugie w przypadku bardzo dużego grona naszych klientów, **okres pierwszych pięciu lat po uzyskaniu kredytu, to czas zmian sytuacji rodzinnej i zawodowej**. Zmiany te niejednokrotnie wiążą się z koniecznością zmiany lokum, a w konsekwencji do „pożegnania” się z aktualnym kredytem.

I w końcu po trzecie. **Kryterium kosztu kredytu po pierwszych 60 miesiącach idealnie nadaje się do wstępnej oceny atrakcyjności ofert i wyłonienia tych najlepszych**.

W rankingu nie znajdziesz więc dziesiątek wariantów i lawiny odmian. Pokazujemy tylko jedną (najtańszą) ofertę dla każdego banku.



Pamiętaj, tabelka odsiewa jedynie „ziarna od plew”. To początek wędrówki, której celem jest znalezienie najlepszego kredytu dla siebie. Aby to osiągnąć trzeba poznać „przeciwnika”, w czym z pewnością pomoże Ci przeczytanie rozdziału **„Warunki współpracy”**. Następny krok to dopasowanie kredytu do naszych oczekiwań – możesz zrobić to sam lub skorzystać z pomocy doświadczonego pośrednika kredytowego.





» 2. Ranking najtańszych kredytów hipotecznych wrzesień 2023:

Kryteria, na podstawie których powstał nasz ranking ofert bankowych podsumowanie:

- Ranking przedstawia subiektywne zestawienie ofert bankowych o najniższych kosztach całkowitych po 5 latach od wypłaty kredytu.
- Koszt całkowity po 5 latach rozumiany jest jako suma: odsetek, koszt ubezpieczenia niskiego wkładu, koszt ubezpieczenia na życie, kosztu ubezpieczenia od utraty pracy, kosztu prowizji.
- Spośród dostępnych ofert wybraliśmy (naszym zdaniem) najciekawsze warianty dla poszczególnych banków.
- Kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 30 lat.
- W zależności od wariantu będą to oferty z 10%, 20% lub 50% wkładem własnym, z oprocentowaniem zmiennym, lub stałym.

Poniżej znajdziesz rankingi prezentujące liderów w podziale na oprocentowanie zmienne i stałe przy uwzględnieniu wkładu własnego na poziomie 10%, 20% i 50%.



Oprocentowanie zmienne

Gdzie po kredyt z 10% wkładem własnym (90% LTV) oprocentowanie zmienne

Oto lista najciekawszych ofert z poszczególnych banków (wyczenia własne, wg kosztu całkowitego po 5 tym roku spłacania):

Kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 30 lat, wkład własny 10%, oprocentowanie zmienne

LP	Bank	Nazwa oferty	Prowizja/ ubezpieczenia (w %)	Prowizja ubezpieczenia (w zł)	WIBOR	Marża	Oprocentowanie	Rata początkowa	Rata docelowa	Koszt całkowity po 60 miesiącach*	Koszt całkowity	Produkty dodatkowe
1	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AE/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.10.2023	1,97%	5 897 zł	5,70%	2,50%	8,20%	2 286 zł	2 252 zł	129 254 zł	520 508 zł	Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utrąty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
2	Alior	Oferta promocyjna: Własne M w wielkim mieście II obowiązuje do 30.09.2023	2,85%	8 550 zł	5,84%	2,39%	8,23%	2 250 zł	2 250 zł	129 326 zł	518 400 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Bankowość mobilna Transakcje płatnicze
3	Santander	Oferta standardowa: Klient wewnętrzny, Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	5,84%	2,59%	8,43%	2 292 zł	2 292 zł	129 812 zł	531 075 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie nieruchomości
4	PKO BP	Oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny obowiązuje do odwołania	3,25%	9 750 zł	5,70%	1,10% 2,77%	6,80% 8,47%	2 006 zł	2 305 zł	132 655 zł	540 359 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie od ryzyka utraty pracy
5	mBank	Oferta promocyjna: "Spełnij marzenia 17" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 24.10.2023	0,00%	0 zł	5,84%	2,65%	8,49%	2 440 zł	2 305 zł	132 656 zł	537 594 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie

Uwagi:

- Wartość nieruchomości 333 334 zł, kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 360 miesięcy, raty równe.
- Koszt całkowity obejmuje: odsetki, koszt ubezpieczenia niskiego wkładu, koszt ubezpieczenia na życie, koszt ubezpieczenia od utraty pracy, koszt prowizji.
- Rata początkowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, koszt ubezpieczenia niskiego wkładu własnego, koszt ubezpieczenia na życie/od utraty pracy, jeśli jest płacone miesięcznie.
- Rata docelowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, bez dodatkowych kosztów i podwyżek.
- W związku z nowelizacją przepisów dotyczących ubezpieczenia do wpisu hipoteki (banki będą musiały zwrócić koszt ubezpieczenia lub zaliczyć go na poczet spłaty kredytu) w naszych wyczeniach przyjmujemy brak tego kosztu.
- Oferty aktualne na dzień 13.09.2023.
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 13.09.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,84%, WIBOR 6M stawka 5,70%.

NASZYM ZDANIEM:

Aktualne wydanie rankingu, otwieramy bardzo dobrą informacją zarówno dla dotychczasowych jak i przyszłych kredytobiorców. Otóż dzięki wrześniowej decyzji Rady Polityki Pieniężnej o znacznej obniżce stóp procentowych (aż o 0,75 p.p. – z poziomu 6,75% do 6,00%) obniżeniu uległ równocześnie poziom wskaźnika WIBOR! Na moment przygotowania rankingu wynosi on: WIBOR 3M = 5,84% (w sierpniu było 6,70%) a WIBOR 6M = 5,70% (w sierpniu 6,58%).

Piszemy o tym dlatego, że opisane wyżej zmiany mają bezpośrednie przełożenie na cztery bardzo istotne z punktu widzenia kredytów hipotecznych kwestie. Po pierwsze: obniżce ulegną raty kredytów (zarówno tych już spłacanych jak i tych nowo udzielanych). Po drugie (niejako w konsekwencji punktu pierwszego): obniży się także koszt kredytu (zarówno ten całkowity jak i „nasz” stanowiący podstawę rankingu – całkowity koszt po 5 latach). Po trzeciej: zwiększeniu ulegnie zdolność kredytowa przyszłych kredytobiorców! Fajnie! Takie wiadomości bardzo lubimy Wam przekazywać! Po czwarte (wpływ negatywny): w najbliższym czasie przynajmniej część banków podniesie cenę, czyli podwyższy marże kredytowe... Nasze doświadczenia pokazują jednoznacznie, że okresy wysokich stóp procentowych sprzyjają niskim poziomom marż, niskie stopy to z kolei czas podwyżek i mało atrakcyjnych marż!

Potwierdzeniem działania wspomnianego mechanizmu mogą być na przykład zmiany wprowadzone w ostatnim czasie przez PKO BP i mBank. Obie instytucje zdecydowały się bowiem na aktualizację cennika i podwyżki marż. W mBanku – nowi klienci banku otrzymają marże wyższe aż o 0,52 p.p. (było 3,48%... jest 4,00%)! Pocieszeniem może być jednak fakt, że dużo łagodniej zostali potraktowani dotychczasowi klienci – w ich przypadku podwyżki są kosmetyczne i oznaczają zmianę z poziomu 2,63% do 2,65%. Jeśli chodzi zaś o PKO BP to podwyżka wyniosła 0,20 p.p. (wzrost z 2,57% do 2,77%) i dotyczy wszystkich kredytów w kwocie od 200 000 zł – 700 000 zł.

Poświęciliśmy również kilka chwil na analizę ofert i wyników wycień. Oto kilka konkluzji do jakich doszliśmy:

Po pierwsze, w porównaniu do sierpnia (zachęcamy do lektury ;) naszych wcześniejszych zestawień) znacząco obniżył się całkowity koszt kredytu po 5 latach. W sierpniu dla lidera rankingu wynosił on bowiem **142 391 zł**, aktualnie jest to już **129 254 zł**, czyli aż o 13 137 zł mniej!

Po drugie, biorąc pod uwagę główne kryterium naszego rankingu – koszt całkowity po 5 latach – oferty czołowej trójki są do siebie bardzo zbliżone. Wszystkie oscylują w okolicy 129 000 zł, a różnica pomiędzy nr 1 a nr 3 wynosi zaledwie **558 zł**. Co więcej, gdyby nie odmienne stawki WIBOR* przyjmowanej przez poszczególne banki (PeKaO – WIBOR 6M vs WIBOR 3M w Aliorze i Santanderze) różnica ta byłaby jeszcze mniejsza!

* Chcielibyśmy od razu wyjaśnić, że występujące aktualnie bardzo wyraźne różnice w stawkach WIBOR 3M vs WIBOR 6M (5,84% vs 5,70%) są sytuacją przejściową, pojawiającą się w okresach „niestabilności” stóp procentowych (duże oczekiwania rynku co do ich obniżek lub podwyżek). W pozostałych okresach, rozbieżności pomiędzy wskaźnikami są znikome (np. jeszcze w lipcu wynosiły zaledwie 0,02 p.p.). Warto jest to jednak mieć na uwadze przy dokonywaniu wyboru oferty dla siebie. Zachęcamy do analizy pozostałych składników mających istotny wpływ na koszt kredytu (poziom marż, wymagane produkty dodatkowe czy ubezpieczenia).



Po trzecie, bardzo trudno jest znaleźć atrakcyjną ofertę pozbawioną wysokich kosztów początkowych (prowidza za udzielenie lub ubezpieczenie). Nie jest to niemożliwe, ale trudne, gdyż obecnie dostępne są tylko dwie takie opcje: Santander i mBank. W obu przypadkach prowizja wynosi 0,00% – wymagane jest jednak comiesięczne opłacanie ubezpieczenia na życie (przez pierwsze 60 miesięcy kredytowania). Jeśli jednak taka wersja obniżki kosztów początkowych nie przypadła Ci do gustu istnieje jeszcze trzecia droga. Na przykład w Aliorze w zamian za obniżenie prowizji za udzielenie z 5% do 2% bank proponuje podwyższenie marży z 2,50% do poziomu 2,80%.

Po czwarte, analizując wyniki i układ naszej rankingowej tabelki, zwróć koniecznie uwagę na warunki dodatkowe i ograniczenia związane z dostępnością poszczególnych ofert. Jako że ranking ma swoją metodykę, a co za tym idzie także ograniczenia, nie mogliśmy ich uwzględnić przy obliczeniach, warto jednak żebyście o nich wiedzieli. Np. oferty mBanku i Santanderera dostępne są jedynie dla wybranych klientów osiągających dochody w wysokości określonej przez bank, lub będących tego banku klientami. Z kolei w przypadku Aliora dostępność dotyczy klientów z określonym poziomem tzw. scoringu bankowego. Może się więc okazać, że jeśli nie uzyskasz dochodów niezbędnych do otrzymania statusu klienta Select w Santanderze, Intensive w mBanku, czy też nie zaliczasz się do grupy scoringowej S01 w Aliorze, to propozycje PeKaO czy też PKO BP będą dla Ciebie korzystniejsze.

Wracając jednak do meritum, czyli do rankingu... to zgodnie z ulubionymi przez nas kryteriami (najniższy koszt po 60 miesiącach kredytowania), wygląda on następująco:

Miejsce pierwsze – oferta banku PeKaO SA. Zwycięzca rankingu oferuje swoim potencjalnym klientom całkiem ciekawe warunki marżowe – 2,50%, oraz nieco niższą niż u konkurencji opłatę za udzielenie w wysokości 1,965% kwoty kredytu (płatna w formie ubezpieczenia na życie i od utraty pracy). Skorzystanie z oferty wiąże się jednak z koniecznością zakupu aż z pięciu produktów dodatkowych: konta, karty kredytowej, karty debetowej, bankowości elektronicznej oraz ubezpieczenia nieruchomości. W kontekście minusów musimy wspomnieć także o tak zwanym ubezpieczeniu wkładu własnego, które w przypadku PeKaO podnosi przejściowo wspomnianą marżę kredytu o 0,20 p.p. (z poziomu 2,50% do 2,70%). Mimo wspomnianych minusów, całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach jest jednak najniższy w stawce i wynosi: 129 254 zł.

Druga lokata – oferta specjalna Alior Banku: „Własne m w wielkim mieście II”. Wszystkim nią zainteresowanym (i spełniającym warunki co do lokalizacji nabywanej nieruchomości) bank oferuje atrakcyjną marżę 2,39% oraz w miarę nieskomplikowany cross sell (czyli listę wymaganych produktów dodatkowych). Wymagane będą: konto z przelewem wynagrodzenia, karta debetowa z określonym limitem, aktywacja bankowości elektronicznej oraz niestety zakup dość drogiego (2,85% kwoty kredytu) ubezpieczenia na życie z oferty banku. W efekcie całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach to 129 326 zł.



Pozycja nr 3 – oferta Santander. Także w tym przypadku skorzystanie z oferty wiąże się koniecznością poniesienia „opłaty wejściowej” – 2,00% prowizja za udzielenie. W zamian bank proponuje nam marżę w wysokości 2,59% (dość atrakcyjna dla tego poziomu LTV) oraz niezbyt uciążliwy cross sell: konto z przelewem wynagrodzenia, karta kredytowa oraz ubezpieczenie nieruchomości. Zgodnie z naszymi wyliczeniami całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach dla tej oferty wynosi: 129 812 zł.

Uwaga. Zamiast wariantu z prowizją możemy wybrać równie atrakcyjną opcję, tyle że z ubezpieczeniem na życie (płatnym przez pierwsze 60 miesięcy kredytowania). Zamiana powoduje co prawda nieznaczny wzrost comiesięcznej raty kredytu, ale w zamian za to, nie ponosimy jednorazowego dość sporego kosztu już na „wejściu do kredytu” a dodatkowo marża pozostaje bez zmian – 2,59%! Bardzo ciekawe jest również to, że na przestrzeni pierwszych 60 miesięcy kredytowania, wariant z ubezpieczeniem na życie jest droższy od wariantu z prowizją jedynie o 169 zł. Naszym klientom rekomendujemy oczywiście wybór opcji z ubezpieczeniem, gdyż nie dość, że mamy mniejsze koszty wejścia to w tej samej cenie „zyskujemy” ubezpieczenie na życie.

W przypadku topowej trójki całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach, czyli główne kryterium atrakcyjności ofert w naszym rankingu, mieści się w przedziale od 129 254 zł do 129 812 zł. Zgodnie z naszymi wyliczeniami, utrzymanie kredytu o wartości 300 000 zł, w analizowanym okresie, co miesiąc kosztuje odpowiednio: w PeKaO SA 2 154 zł (129 254 zł / 60 miesięcy), w Aliorze 2 155 zł (129 326 zł / 60 miesięcy) a w Santanderze 2 164 zł (129 812 zł / 60 miesięcy) – są to wszystkie koszty które generuje kredyt, bez raty kapitałowej, uśrednione do miesięcznego kosztu.



Gdzie po kredyt z 20% wkładem własnym (80% LTV) oprocentowanie zmienne

Oto lista najciekawszych ofert z poszczególnych banków (wycenienia własne, wg kosztu całkowitego po 5 tym roku spłacania):

Kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 30 lat, wkład własny 20%, oprocentowanie zmienne

LP	Bank	Nazwa oferty	Prowizja/ ubezpieczenia (w %)	Prowizja ubezpieczenia (w zł)	"WIBOR/ WIRON"	Marża	Oprocent- owanie	Rata początkowa	Rata docelowa	Koszt całkowity po 60 miesiącach*	Koszt całkowity	Produkty dodatkowe
1	Citi	Oferta standardowa: Kredyt Mieszkaniowy dla segmentu Priority 8000+ (bez prowizji) obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	5,84%	1,98%	7,82%	2 164 zł	2 164 zł	114 558 zł	478 956 zł	Konto z określonym zasileniem
2	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AE/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.10.2023	1,97%	5 897 zł	5,70%	1,89%	7,59%	2 116 zł	2 116 zł	116 970 zł	467 715 zł	Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utrąty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
3	Santander	Oferta standardowa: Klient Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	5,84%	2,00%	7,84%	2 168 zł	2 168 zł	120 861 zł	486 453 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości
4	PKO BP	Oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny obowiązuje do odwołania	3,25%	9 750 zł	5,70%	1,10% 2,14%	6,80% 7,84%	1 956 zł	2 164 zł	121 307 zł	486 186 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie od ryzyka utraty pracy
5	mBank	Oferta promocyjna: "Spełnij marzenia 17" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 24.10.2023	0,00%	0 zł	5,84%	2,15%	7,99%	2 334 zł	2 199 zł	125 052 zł	499 630 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie
6	Alior	Oferta promocyjna: Własne M w wielkim mieście II obowiązuje do 30.09.2023	2,85%	8 550 zł	5,84%	2,19%	8,03%	2 208 zł	2 208 zł	126 292 zł	503 276 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Bankowość mobilna Transakcje płatnicze
7	ING	Oferta promocyjna: "Stawiam na swoje" (łatwy start) obowiązuje do 24.09.2023	0,00%	0 zł	6,15%	2,39%	8,54%	2 421 zł	2 316 zł	129 295 zł	537 606 zł	Konto z określonym zasileniem Ubezpieczenie na życie Bankowość elektroniczna

Uwagi:

- Wartość nieruchomości 375 000 zł, kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 360 miesięcy, raty równe.
- Koszt całkowity obejmuje: odsetki, koszt ubezpieczenia na życie, koszt ubezpieczenia od utraty pracy, koszt prowizji.
- Rata początkowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, koszt ubezpieczenia na życie/od utraty pracy (jeśli jest płacone miesięcznie).
- Rata docelowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, bez dodatkowych kosztów i podwyżek.
- Oferty aktualne na dzień 13.09.2023.
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 13.09.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,84%, WIBOR 6M stawka 5,70%. Dla ING stawka WIRON na poziomie 6,15494%.

NASZYM ZDANIEM:

Podobnie jak w przypadku ofert z wkładem 10% także i w tym sektorze rynku mamy do czynienia z pozytywnym wpływem ogłoszonych we wrześniu obniżek stóp procentowych. Także klienci dysponujący wkładem własnym na poziomie 20% wartości nieruchomości odczuwają pozytywny wpływ obniżek w postaci: zwiększonej zdolności kredytowej (po wyliczenia zapraszamy do naszych Ekspertów), zmniejszonego 5 letniego całkowitego kosztu kredytu – było 127 609 zł, jest 114 558 zł (mniej o 13 051 zł), a także odczuwalnie niższych rat potencjalnych kredytów (2 164 zł vs 2 345 zł).

Niestety „dotkną” Was też ujemne skutki niższych stóp procentowych... czyli wyższe marże. I tak mBank we wrześniowej odsłonie swojej sztandarowej promocji proponuje swoim dotychczasowym klientom z grupy Intensive marżę na poziomie 2,15% (było 2,13%)... natomiast nowi klienci z tej grupy muszą się już liczyć ceną kredytu na poziomie 3,50% (było 2,98%). PKO BP natomiast, podwyższa „sprawiedliwie” (o 0,20 p.p.) wszystkim chętnym na kredyty z przedziału od 200 000 zł do 700 000 zł – było 1,94%, jest 2,14%.

Zachęcamy jednak wszystkich do lektury i zapoznania się ze szczegółami naszych wyliczeń, a czołowa wrześniowa trójka prezentuje się następująco:

Zwycięzcą została oferta kredytu hipotecznego Citi Banku. Jej największe zalety to przede wszystkim atrakcyjna marża kredytowa (zaledwie 1,98%), brak prowizji za udzielenie oraz brak konieczności zakupu dodatkowych ubezpieczeń oraz innych tzw. produktów dodatkowych (nie licząc konta). W efekcie 5-letni koszt utrzymania kredytu ukształtował się na poziomie 114 558 zł, czyli 1 909 zł miesięcznie. Jeśli chodzi o wady, to naszym zdaniem, największymi „minusami” są: praktyczny brak możliwości kredytowania zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym oraz budowy domu (wyjątek to nieruchomości z zaawansowaniem budowy minimum 90%) a także ograniczenie dostępności oferty jedynie dla klientów osiągających miesięczne dochody w określonej wysokości.

Miejsce drugie – PeKaO SA z ubezpieczeniem CPI. Wszystkim zainteresowanym ofertą bank proponuje kredyt z niską marżą na poziomie 1,89% oraz obowiązkowym ubezpieczeniem na życie (stawka 1,9656% za dwa lata) płatnym z góry w momencie wypłaty. Jak pokazują nasze wyliczenia, przełoży się to na całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach w wysokości: 116 970 zł, co oznacza, że „miesięczne” koszty związane z jego utrzymaniem wyniosą 1 950 zł. Dla przypomnienia, 5-letni koszt, uwzględnia wszystkie koszty które generuje kredyt, bez raty kapitałowej, uśrednione do kosztu miesięcznego.

Rankingowa „trójka” to kredyt hipoteczny w Santanderze, który swoim potencjalnym klientom proponuje marżę na poziomie 2,00% (nie jest źle) oraz krótką listę produktów dodatkowych. Bank będzie wymagał jedynie konta z przelewem wynagrodzenia, założenia karty kredytowej oraz zakupu bankowego ubezpieczenia nieruchomości. Decydując się na skorzystanie z oferty musisz liczyć się jednak z koniecznością opłacenia 2,00% prowizji za udzielenie...ale uwaga!



Jeśli nie jesteś fanem „płacenia za nic” (patrz prowizja), możesz skorzystać z opcji wymiany prowizji za udzielenie na ubezpieczenie na życie. Jest ono co prawda wymagane przez pierwsze 60 miesięcy, ale jego sumaryczny koszt wynosi praktycznie tyle samo co koszty prowizji bankowej (co bardzo wyraźnie pokazuje wyliczony przez nas całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach – dla opcji z ubezpieczeniem jest on wyższy jedynie o 153 zł). Pozostałe parametry kredytu pozostają bez zmian. Resumując, średniomiesięczny koszt kredytu na przestrzeni pierwszych 60 miesięcy w wariantcie z prowizją wyniósł 2 014 zł (120 861 zł) a w wariantcie z ubezpieczeniem 2 017 zł (121 015 zł). Dla przypomnienia, 5-letni koszt, o którym mowa powyżej uwzględnia wszystkie koszty które generuje kredyt, bez raty kapitałowej, uśrednione do kosztu miesięcznego.

Na koniec chcielibyśmy zwrócić Waszą uwagę na następującą kwestię: analizując wyniki i atrakcyjność poszczególnych wariantów, zwróćcie koniecznie uwagę na dodatkowe warunki i ograniczenia związane z dostępnością ofert. Na przykład: skorzystanie „dobrodziejstw” oferty Santander, Citi Banku czy mBanku wymaga spełnienia dodatkowych warunków (kryterium dochodowe w Santanderze i mBanku, wpływy w określonej wysokości w Citi). Z kolei w przypadku pozostałych ofert takich warunków nie ma.



Gdzie po kredyt z 50% wkładem własnym (50% LTV) oprocentowanie zmienne

Oto lista najciekawszych ofert z poszczególnych banków (wyczenia własne, wg kosztu całkowitego po 5 tym roku spłacania):

Kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 30 lat, wkład własny 50%, oprocentowanie zmienne

LP	Bank	Nazwa oferty	Prowizja/ ubezpieczenia (w %)	Prowizja ubezpieczenia (w zł)	"WIBOR/ WIRON"	Marża	Oprocentowanie	Rata początkowa	Rata docelowa	Koszt całkowity po 60 miesiącach*	Koszt całkowity	Produkty dodatkowe
1	Citi	Oferta standardowa: Kredyt Mieszkaniowy dla segmentu Priority 8000+ (bez prowizji) obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	5,84%	1,98%	7,82%	2 164 zł	2 164 zł	114 558 zł	478 956 zł	Konto z określonym zasileniem
2	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AE/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.10.2023	1,97%	5 897 zł	5,70%	1,89%	7,59%	2 116 zł	2 116 zł	116 970 zł	467 715 zł	Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzka utraty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
3	PKO BP	Oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny obowiązuje do odwołania	3,25%	9 750 zł	5,70%	1,10% 2,05%	6,80% 7,75%	1 956 zł	2 145 zł	120 230 zł	479 811 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie od ryzyka utraty pracy
4	Santander	Oferta standardowa: Klient Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	5,84%	2,00%	7,84%	2 168 zł	2 168 zł	120 861 zł	486 453 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości
5	mBank	Oferta promocyjna: "Spełnij marzenia 17" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 24.10.2023	0,00%	0 zł	5,84%	2,15%	7,99%	2 334 zł	2 199 zł	125 052 zł	499 630 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie
6	Alior	Oferta promocyjna: Własne M w wielkim mieście II obowiązuje do 30.09.2023	2,85%	8 550 zł	5,84%	2,19%	8,03%	2 208 zł	2 208 zł	126 292 zł	503 276 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Bankowość mobilna Transakcje płatnicze
7	ING	Oferta promocyjna: "Stawiam na swoje" (Łatwy start) obowiązuje do 24.09.2023	0,00%	0 zł	6,15%	2,39%	8,54%	2 421 zł	2 316 zł	129 295 zł	537 606 zł	Konto z określonym zasileniem Ubezpieczenie na życie Bankowość elektroniczna

Uwagi:

- Wartość nieruchomości 600 000 zł, kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 360 miesięcy, raty równe.
- Koszt całkowity obejmuje: odsetki, koszt ubezpieczenia na życie, koszt ubezpieczenia od utraty pracy, koszt prowizji.
- Rata początkowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, koszt ubezpieczenia na życie/od utraty pracy (jeśli jest płacone miesięcznie).
- Rata docelowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, bez dodatkowych kosztów i podwyżek.
- Oferty aktualne na dzień 13.09.2023.
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 13.09.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,84%, WIBOR 6M stawka 5,70%.
Dla ING stawka WIRON na poziomie 6,15494%.



Oprocentowanie stałe

Gdzie po kredyt z 10% wkładem własnym (90% LTV) oprocentowanie stałe

Oto lista najciekawszych ofert z poszczególnych banków (wycenienia własne, wg kosztu całkowitego po 5 tym roku spłacania):

Kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 30 lat, wkład własny 10%, oprocentowanie stałe

LP	Bank	Nazwa oferty	Koszty początkowe (prowidza i ubezpieczenia w %)	Koszty początkowe (prowidza i ubezpieczenia w zł)	Oprocentowanie stałe (przez 5 lat)	Rata początkowa	Rata stała (po 12 M)	Rata docelowa	Koszt całkowity po 60 miesiącach ¹	Koszt całkowity	Produkty dodatkowe
1	Santander	Oferta standardowa: Klient wewnętrzny, Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	7,12%	2 020 zł	2 020 zł	2 263 zł	109 963 zł	506 255 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości
2	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AE/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.10.2023	1,97%	5 897 zł	7,21%	2 079 zł	2 079 zł	2 231 zł	114 245 zł	501 574 zł	Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utraty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
3	Millennium	Oferta promocyjna: Wariant 2 obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	7,88%	2 266 zł	2 265 zł	2 454 zł	120 743 zł	570 387 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie
4	mBank	Oferta promocyjna: "Wymarzone m z okresowo stałym % edycja 19" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 24.10.2023	0,00%	0 zł	7,80%	2 295 zł	2 293 zł	2 290 zł	122 165 zł	524 604 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie
5	PKO BP	Oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny obowiązuje do odwołania	3,25%	9 750 zł	6,14% 7,81%	1 875 zł	2 207 zł	2 289 zł	122 629 zł	526 541 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie od ryzyka utraty pracy
6	PKO BP	Oferta promocyjna (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do 30.09.2023	0,83%	2 498 zł	7,89%	2 231 zł	2 313 zł	2 378 zł	125 796 zł	551 856 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie
7	mBank	Oferta promocyjna: "Wymarzone m z okresowo stałym % edycja 19" (Nowy klient banku, Intensive) obowiązuje do 24.10.2023	0,00%	0 zł	9,15%	2 581 zł	2 580 zł	2 484 zł	142 706 zł	599 951 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie

Uwagi:

- Wartość nieruchomości 333 334 zł, kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 360 miesięcy, raty równe.
- Koszt całkowity obejmuje: odsetki, koszt ubezpieczenia niskiego wkładu, koszt ubezpieczenia na życie, koszt ubezpieczenia od utraty pracy, koszt prowizji.
- Rata początkowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, koszt ubezpieczenia niskiego wkładu własnego, koszt ubezpieczenia na życie/od utraty pracy, jeśli jest płacone miesięcznie.
- Rata docelowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, bez dodatkowych kosztów i podwyżek.
- Oferty aktualne na dzień 13.09.2023.
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 13.09.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,84%, WIBOR 6M stawka 5,70%.

Gdzie po kredyty z 20% wkładem własnym (80% LTV) oprocentowanie stałe

Oto lista najciekawszych ofert z poszczególnych banków (wyliczenia własne, wg kosztu całkowitego po 5 tym roku spłacania):

Kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 30 lat, wkład własny 20%, oprocentowanie stałe

LP	Bank	Nazwa oferty	Koszty początkowe (prowidza i ubezpieczenia w %)	Koszty początkowe (prowidza i ubezpieczenia w zł)	Oprocentowanie stałe (przez 5 lat)	Rata początkowa	Rata stała (po 12 M)	Rata docelowa	Koszt całkowity po 60 miesiącach*	Koszt całkowity	Produkty dodatkowe
1	Santander	Oferta standardowa: Klient Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	6,52%	1 900 zł	1 900 zł	2 138 zł	100 907 zł	461 506 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości
2	ING	Oferta promocyjna: "Stawiam na swoje" (łatwy start) obowiązuje do 24.09.2023	0,00%	0 zł	6,82%	2 065 zł	2 064 zł	2 278 zł	103 151 zł	504 716 zł	Konto z określonym zasileniem Ubezpieczenie na życie
3	BNP Paribas	Oferta promocyjna: Sierpień 2023 (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	6,90%	2 096 zł	2 095 zł	2 092 zł	104 891 zł	450 392 zł	Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Ubezpieczenie nieruchomości
4	Millennium	Oferta promocyjna: Wariant 2 obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	7,08%	2 102 zł	2 101 zł	2 280 zł	108 613 zł	508 496 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie
5	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AE/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.10.2023	1,97%	5 897 zł	7,21%	2 038 zł	2 038 zł	2 108 zł	111 220 zł	460 626 zł	Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utraty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
6	PKO BP	Oferta promocyjna (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do 30.09.2023	0,83%	2 498 zł	7,26%	2 049 zł	2 131 zł	2 234 zł	112 446 zł	495 901 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie
7	mbank	Oferta promocyjna: "Wymarzone m z okresowo stałym % edycja 19" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 24.10.2023	0,00%	0 zł	7,30%	2 192 zł	2 190 zł	2 348 zł	114 576 zł	535 772 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie

Uwagi:

- Wartość nieruchomości 375 000 zł, kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 360 miesięcy, raty równe.
- Koszt całkowity obejmuje: odsetki, koszt ubezpieczenia na życie, koszt ubezpieczenia od utraty pracy, koszt prowizji.
- Rata początkowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, koszt ubezpieczenia na życie/od utraty pracy (jeśli jest płacone miesięcznie).
- Rata docelowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, bez dodatkowych kosztów i podwyżek.
- Oferty aktualne na dzień 13.09.2023.
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 13.09.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,84%, WIBOR 6M stawka 5,70% dla PKO BP 5-letni stała stopa bazowa: 5,04% a dla ING stawka WIRON na poziomie 6,15494%.



Gdzie po kredyty z 50% wkładem własnym (50% LTV) oprocentowanie stałe

Oto lista najciekawszych ofert z poszczególnych banków (wyliczenia własne, wg kosztu całkowitego po 5 tym roku spłacania):

Kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 30 lat, wkład własny 50%, oprocentowanie stałe

LP	Bank	Nazwa oferty	Koszty początkowe (prowizja i ubezpieczenia w %)	Koszty początkowe (prowizja i ubezpieczenia w zł)	Oprocentowanie stałe (przez 5 lat)	Rata początkowa	Rata stała (po 12 M)	Rata docelowa	Koszt całkowity po 60 miesiącach*	Koszt całkowity	Produkty dodatkowe
1	Santander	Oferta standardowa: Klient Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	6,52%	1 900 zł	1 900 zł	2 138 zł	100 907 zł	461 506 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości
2	ING	Oferta promocyjna: "Stawiam na swoje" (Łałwy start) obowiązuje do 24.09.2023	0,00%	0 zł	6,82%	2 065 zł	2 064 zł	2 278 zł	103 151 zł	504 716 zł	Konto z określonym zasileniem Ubezpieczenie na życie
3	BNP Paribas	Oferta promocyjna: Sierpień 2023 (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	6,90%	2 096 zł	2 095 zł	2 092 zł	104 891 zł	450 392 zł	Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Ubezpieczenie nieruchomości
4	Millennium	Oferta promocyjna: Wariant 2 obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	6,98%	2 082 zł	2 081 zł	2 259 zł	107 100 zł	500 873 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie
5	PKO BP	Oferta promocyjna (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do 30.09.2023	0,83%	2 498 zł	7,17%	2 030 zł	2 113 zł	2 215 zł	111 083 zł	489 107 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie
6	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AE/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.10.2023	1,97%	5 897 zł	7,21%	2 038 zł	2 038 zł	2 108 zł	111 220 zł	460 626 zł	Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utrąty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
7	mbank	Oferta promocyjna: "Wymarzone m z okresowo stałym % edycja 19" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 24.10.2023	0,00%	0 zł	7,30%	2 192 zł	2 190 zł	2 348 zł	114 576 zł	535 772 zł	Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie

Uwagi:

- Wartość nieruchomości 600 000 zł, kwota kredytu 300 000 zł, okres kredytowania 360 miesięcy, raty równe.
- Koszt całkowity obejmuje: odsetki, koszt ubezpieczenia na życie, koszt ubezpieczenia od utraty pracy, koszt prowizji.
- Rata początkowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, koszt ubezpieczenia na życie/od utraty pracy (jeśli jest płacone miesięcznie).
- Rata docelowa zawiera: ratę kapitałowo odsetkową, bez dodatkowych kosztów i podwyżek.
- Oferty aktualne na dzień 13.09.2023.
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 13.09.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,84%, WIBOR 6M stawka 5,70% dla PKO BP 5-letni stała stopa bazowa: 5,04% a dla ING stawka WIRON na poziomie 6,15494%.



NASZYM ZDANIEM:

W naszej ocenie, przy obecnym poziomie stóp procentowych oraz przy warunkach jakie proponują banki wybór oferty ze stałym oprocentowaniem staje się coraz mniej oczywisty i jednoznaczny. Co więcej, wprowadzane w ostatnim czasie zmiany warunków cenowych nie ułatwiają podjęcia decyzji...

Właściwie każda oferta kredytu z oprocentowaniem stałym jest dziś tańsza niż jej odpowiednik z oprocentowaniem zmiennym! Z naszych obliczeń wynika, że różnica ta może wynosić dla najlepszych ofert od 0,60 p.p do nawet 1,72 p.p. (w zależności od aktualnej wysokości WIBOR-3M/6M) a średnio jest to około 0,95 p.p.!

Więcej na ten temat możesz posłuchać na moim kanale YouTube: [▶Ronald Szczepankiewicz](#). Polecam Twojej uwadze odcinki:

- „Czy to się jeszcze opłaca?”
- „Obejrzyj zanim wejdiesz na minę! Czyli 5 x nie dla stałego oprocentowania”
- „Drogie bezpieczeństwo. Czyli 5 x tak dla stałego oprocentowania”

Dla mniej zorientowanych w temacie wyjaśnimy od razu bardzo istotną kwestię: oferty kredytów „stałych” i „zmiennych” różnią się od siebie głównie dwoma parametrami.

- Częstotliwością zmian oprocentowania – w zmiennych aktualizowane jest ono co 3 lub 6 miesięcy w oparciu o WIBOR, a w przypadku stałych oprocentowanie jest niezmiennie przez pierwsze 60 kredytowania. Istnieje co prawda możliwość przedłużenia tego okresu na kolejne 5 lat, ale na warunkach które bank przedstawi nam w przyszłości.
- Wysokością oprocentowania – i tu uczciwie musimy dodać, że są to różnice bardzo wyraźne przemawiające na korzyść oprocentowania stałego.

Dlatego też, mając na uwadze niezmiennność warunków cenowych przez całe 5 lat, uważamy, że odpowiedni wybór oferty jest w tym przypadku jeszcze bardziej istotny niż w przypadku kredytu ze stopą zmienną.



» 3. Warunki współpracy, nasz Know-How

Nieodłącznym elementem kompleksowego wyboru oferty bankowej powinno być także zapoznanie się ze szczegółami mającymi wpływ nie tylko na cenę, ale przede wszystkim na komfort współpracy z konkretnym bankiem.

“Poniższy alfabetyczny przegląd to nasze spojrzenie na poszczególne instytucje przez pryzmat tych elementów o które najczęściej nas pytacie, oraz tych na które Wy nie zwracacie uwagi, a my wiemy, że koniecznie trzeba o nich pamiętać.

Uwaga: nasze uwagi i komentarze odnoszą się do ofert ze zmiennym oprocentowaniem.

» ALIOR

Wprowadzenie: Złośliwi charakterystykę banku mogliby zamknąć w jednym zdaniu: bardzo dobra oferta marżowa z dobrym i sprawnym procesem, ale niestety z zaporową opłatą wejściową... Żeby być sprawiedliwym trzeba dodać jednak jeszcze kilka plusów: maksymalny poziom LTV 90%, dobrze liczona zdolność kredytowa oraz jedna z dwóch na całym rynku oferta kredytu w walucie.

Koszty początkowe: Zgodnie z ofertą banku, w zależności od rodzaju promocji mamy do wyboru:

- Oferta standardowa:
 - opcja z prowizją (2,00%)
 - opcja z ubezpieczeniem na życie (5,00% od kwoty kredytu!!!)
- Oferta „Własne M w wielkim mieście”
 - opcja z ubezpieczeniem na życie (2,85% od kwoty kredytu)

Warto zauważyć, że skorzystanie z niemiłosiernie drogiego wariantu z ubezpieczeniem na życie oznacza odczuwalnie niższą marżę kredytową w całym okresie kredytowania.

Wcześniejsza spłata: Pobierana przez pierwsze 3 lata. Jej wysokość to mniejsza z kwot: 3,00% 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.

Produkty dodatkowe: Lista wymaganych produktów jest często bardzo krótka i niezbyt skomplikowana. Wymagania banku różną się jednak w zależności od wybranej oferty:

- Własne M w wielkim mieście – konto z przelewem wynagrodzenia, karta debetowa, bankowość mobilna, konieczność wykonywania co miesiąc transakcji płatniczych na łączną kwotę 300 zł (wszystkie produkty wymagane przez cały okres kredytu) oraz ubezpieczenie na życie na okres 5 lat (stawka 2,85%)
- wariant z prowizją 2% – jedynie konta zasileniem w wysokości 1500 zł oraz minimum 3 transakcjami płatniczymi miesięcznie (wymagane przez cały okres kredytu)
- wariant z ubezpieczeniem na życie – konta zasileniem w wysokości 1500 zł oraz minimum 3 transakcjami płatniczymi miesięcznie (wymagane przez cały okres kredytu) oraz ubezpieczenia na życie na okres 5 lat (stawka 5,00%)

I tutaj od razu uwaga na temat ubezpieczenia - powiedzieć, że jest drogie to nic nie powiedzieć. Kosz to 5,00% kwoty kredytu, co więcej płatne z góry za cały okres w momencie uruchomienia. Jest co prawda możliwość jego skredytowania..., ale spowoduje to, że trzeba będzie płacić „ubezpieczenie od ubezpieczenia”.

Marża: W tym segmencie bank prezentuje się zarówno dość interesująco jak i bardzo przeciętnie. Wszystko zależy od tego na jaki wariant oferty się zdecydujemy. Jeśli wybierzemy opcję ze wspomnianym wyżej ubezpieczeniem na życie (5,00%) lub skorzystamy z promocji - marże będą niskie (zwłaszcza dla LTV 90%)... Jeśli jednak zdecydujemy się na zapłacenie prowizji (2,00%) będzie dość drogo (zwłaszcza dla LTV 80%):

- wariant z ubezpieczeniem na życie:
 - 2,20% dla LTV 90%
 - 2,00% dla LTV 80%
- wariant z prowizją za udzielenie:
 - 2,80% dla LTV 90%
 - 2,60% dla LTV 80%
- w promocji: Własne M w wielkim mieście:
 - 2,39% dla LTV 90%
 - 2,19% dla LTV 80%

Proces: Wolny. W związku z ogromną popularnością Kredytu Bezpiecznego 2% - zapchani. Decyzji można się spodziewać nie wcześniej niż po około 25-30 dniach roboczych!

Ocena ogólna: Sprawnie i z możliwością uzyskania dość interesującej marży (zwłaszcza LTV 90%). Niestety cały pozytywny efekt niwelują wysokie: 2,00% (opcja z prowizją), dość wysokie: 2,85% (w promocji: Własne M) lub baaardzo wysokie koszty początkowe wynoszące (w opcji z ubezpieczeniem na życie) 5,00% kwoty kredytu! To zdecydowanie najwięcej na rynku.





BNP PARIBAS

UWAGA: Bank ogłosił zawieszenie (od 14.01.2023 do odwołania) sprzedaży kredytów hipotecznych ze zmienną stopą procentową. Zgodnie z komunikatem, decyzja banku związana jest z koniecznością dostosowania wprowadzenia kredytów opartych o wskaźnik WIRON. Oferta banku nie znika jednak z rynku całkowicie, gdyż w okresie zawieszenia bank będzie oferował kredyty hipoteczne z oprocentowaniem okresowo stałym.



CITI

Wprowadzenie: Aktualnie, jeden z dwóch banków jawnie dyskryminujących rynek pierwotny i wszelkie budowy. Celem kredytowania może być bowiem jedynie: zakup lokalu mieszkalnego, domu jednorodzinnego, nabycie spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, spłata kredytu udzielonego na cel mieszkaniowy oraz wykończenie/remont. Odpada budowa a także zakup od dewelopera (wyjątek mieszkanie oddane do użytkowania).

Oferta skierowana jest przede wszystkim do klientów z wysokimi zarobkami – otrzymują oni najatrakcyjniejsze warunki cenowe. Bardzo istotna jest też lokalizacja nieruchomości (bank preferuje te położone w dobrych lokalizacjach, najchętniej duże miasta). Podejście to znajduje odzwierciedlenie w ograniczeniach związanych z minimalną kwotą kredytu: min. 400k dla Warszawy i 200k w innych lokalizacjach.

Koszty początkowe: Bardzo niskie ☺ 0,00% za udzielenie.

Wcześniejsza spłata: Brak opłat zarówno za całkowitą jak i częściową wcześniejszą spłatę kredytu.

Produkty dodatkowe: Baaardzo krótka lista! Bank wymaga jedynie konta z zasileniem (z dowolnego źródła) w wysokości uzależnionej od wybranego wariantu oferty. Jest to warunek wymagany przez pierwsze 5 lat kredytowania. Niespełnienie oznacza podwyższenie marży.

Marża: Aktualnie bank na tym polu prezentuje się dość przeciętnie (nie licząc oferty dla klientów Citi Gold). Po zmianach wprowadzonych wraz z lipcową aktualizacją oferty marże niestety mocno zbliżyły się do średniej rynkowej.

Co możemy otrzymać:

- 1,79% dla klientów z grupy Citi Gold lub Citi Gold Private Client
- 1,98% dla klientów z dochodami netto powyżej 8k
- 2,38% dla klientów z dochodami netto od 5k – 7,99k

Proces: Także tu jest naszym zdaniem dość średnio, a w porównaniu z konkurencją nawet słabo. Decyzji, najczęściej spodziewać się możemy po około 20 dniach roboczych.

Ocena ogólna: Oferta interesująca przede wszystkim ze względu na brak kosztów początkowych oraz bardzo niewielkie wymagania odnośnie zakupu produktów dodatkowych. Marże kredytowe średnio atrakcyjne. Minusami są – ograniczenia związane z nieruchomością, lokalizacją, minimalną kwotą kredytu oraz wysokimi wymaganiami odnośnie do dochodów klienta.



Wprowadzenie: Znany i bardzo lubiany. Jeden z najpopularniejszych aktualnie banków, wśród klientów posiadających 20% (lub więcej) wkładu własnego. Naszym zdaniem jest to popularność uzasadniona, a na korzyść banku przemawiają: niezbyt rozbudowana lista wymaganych produktów dodatkowych, brak opłaty za wcześniejszą spłatę oraz możliwość obniżenia kosztów początkowych do zera. Co ciekawe bank jako jedyny na rynku proponuje klientom kredyt hipoteczny oparty o wskaźnik WIRON.

Koszty początkowe: Tutaj mamy sporą dowolność. Dzięki zróżnicowaniu oferty mamy do wyboru warianty zarówno z 0,00% prowizją za udzielenie jak i te z prowizją od 1,25% do 1,90%.

Warto zwrócić tu uwagę na prostą zależność: niższa prowizja wiąże się z wyższą marżą... i odwrotnie.

Wcześniejsza spłata: Brak opłat zarówno za całkowitą jak i częściową wcześniejszą spłatę kredytu.

Produkty dodatkowe: Tu jest naszym zdaniem bardzo dobrze. Lista ta jest krótka i prosta do spełnienia.

W zależności od wybranego wariantu będziemy musieli skorzystać jedynie z konta z zasileniem 2000 zł/mies. (w przypadku oferty standardowej) lub z konta z zasileniem oraz ubezpieczenia na życie z oferty banku (dla ofert promocyjnych i specjalnych).

Warto wspomnieć również, że w przypadku ofert promocyjnych produkty dodatkowe trzeba utrzymywać przez 36 miesięcy. Trzeba się jednak „pilnować”, gdyż brak ich spełnienia chociażby w jednym z tych miesięcy powoduje automatyczną podwyżkę marży na pozostały okres kredytowania.

Marża: Aktualną ofertę specjalną: „Wakacyjna oferta” oceniamy... chłodno. Cieszy nas fakt, że oprocentowanie kredytu dzięki zastosowaniu wskaźnika WIRON jest niższe niż to które oferuje konkurencją... martwią nas za to wysokie (jedne z najwyższych w stawce) marże.

Oferta specjalna: Wakacje na swoim

- 2,34% z prowizją 1,50% (wariant „Lekka rata”)
- 2,39% z prowizją 0,00% (wariant „Łatwy start”)

Proces: Przeciętnie, raczej wolny. Aktualnie decyzji kredytowej możemy spodziewać się po około 18-20 dniach roboczych.

Ocena ogólna: Bank z przejrzystą ofertą i sporą ilością argumentów za jego wyborem: atrakcyjne oprocentowanie kredytu – przede wszystkim ze względu na zastosowanie wskaźnika WIRON, niskie koszty początkowe, darmowa wcześniejsza spłata czy łatwe do spełnienia warunki dotyczące wymaganych produktów dodatkowych...

MILLENNIUM

UWAGA: Bank ogłosił zawieszenie (od 01.03.2023 do odwołania) sprzedaży kredytów hipotecznych ze zmienną stopą procentową. Z informacji przekazanej przez bank wynika, że wstrzymanie związane jest z pracami nad wdrożeniem nowej oferty kredytu hipotecznego opartego o wskaźnik referencyjny WIRON.

mBank

Wprowadzenie: Solidny bank dla aktywnych klientów z wysokimi dochodami, szukających oferty z minimalnym wkładem własnym (dostępna oferta na 90% LTV) oraz niskimi kosztami początkowymi. Jeśli chodzi zaś o marże kredytowe... to jest bardzo drogo i nieatrakcyjnie! Uwaga, nie dotyczy to „starych klientów” – tutaj cenowo jest ok, bez rewelacji... ale ok (szczegóły niżej)!

Koszty początkowe: BRAK! Prowizja za udzielenie to okrągłe 0,00% zarówno dla oferty standardowej jak i ofert promocyjnych.

Wcześniejsza spłata: Bank przyjmuje tu niestandardowe, ale w miarę korzystne dla klientów rozwiązanie: częściowa nadpłata kredytu jest bezpłatna, z kolei całkowita spłata to opłata rzędu 2,00% przez pierwsze 3 lata, następnie bez opłat.

Produkty dodatkowe: Nie jest źle, ale nie jest też optymalnie. Lista wymaganych produktów dodatkowych jest dość długa i uciążliwa. Klienci pragnący skorzystać z oferty promocyjnej (a co za tym idzie uzyskać obniżkę marży) muszą bowiem: zakupić ubezpieczenie na życie, założyć konto i przelewać na nie wynagrodzenie a także... spełnić „ulubiony” przez nas warunek: w każdym miesiącu wykonywać minimum 15 transakcji płatniczych lub bezgotówkowych na koncie w mBanku!!

Marża: Aktualna promocja: „Spełnij marzenia 17” (zarówno dla LTV 90% jak i 80%) plasuje ofertę na końcu stawki! W tym momencie są to praktycznie najwyższe marże na rynku:

- od 4,00% dla LTV 90%, „Spełnij marzenia 167”, klient Intensive (Nowy klient)
- od 3,50% dla LTV 80%, „Spełnij marzenia 17”, klient Intensive (Nowy klient)

Uwaga: Zwróć uwagę, że jeśli nie spełniasz warunków promocji (tzn. zdaniem banku masz za niskie dochody lub jesteś zbyt mało „aktywny”) marże będą wyższe i jeszcze mniej atrakcyjne:

- 4,20% dla LTV 90%, „Spełnij marzenia 17” (Nowy klient)
- 3,70% dla LTV 80%, „Spełnij marzenia 17” (Nowy klient)

Uwaga: Bardzo dobra informacja! Wszyscy klienci banku posiadający od przynajmniej 6 miesięcy ROR z określonym zasileniem lub inny produkt kredytowy mogą liczyć na preferencyjne warunki i atrakcyjną marżę. Wspomniana grupa otrzymaj obniżkę w wysokości 1,35 p.p. (od wyżej wspomnianych parametrów)! Oznacza to nie mniej ni więcej tylko marżę na poziomie:

- od 2,65% dla LTV 90%, „Spełnij marzenia 17”, klient Intensive (Obecny klient banku)
- od 2,15% dla LTV 80%, „Spełnij marzenia 17”, klient Intensive (Obecny klient banku)

Lub gdy nie spełniasz wymogów „dochodowych”

- 2,95% dla LTV 90%, „Spełnij marzenia 17” (Obecny klient banku)
- 2,45% dla LTV 80%, „Spełnij marzenia 17” (Obecny klient banku)

Proces: Szybki. Decyzji kredytowej można spodziewać się po około 16 dniach kalendarzowych, czyli po 10-12 dniach roboczych.

Ocena ogólna: Biorąc pod uwagę parametry typu: koszty początkowe, produkty dodatkowe i proces – śmiało możemy powiedzieć, że jest bardzo dobrze! Jeśli jednak popatrzymy na marżę – jest bardzo źle!* Nie jest to jednak przypadek a celowe działanie banku mające na celu zmniejszenie atrakcyjności oferty w oczach potencjalnych klientów banku.

* Nie dotyczy „starych klientów”! Dla nich marżowo jest jedynie źle = drogo ;)



Wprowadzenie: Bank uniwersalny. Posiada zarówno ofertę dla szukających kredytów z minimalnym wkładem własnym (maksymalny poziom LTV – 90% dotyczy wyłącznie lokali mieszkalnych, ale jednak), jak i dla tych szukających finansowania z oprocentowaniem stałym. Coś dla siebie znajdą tu też Ci którzy chcieliby otrzymać kredyt w walucie obcej (jeden z dwóch banków na rynku). Atrakcyjne marże (zarówno dla LTV 90% jak i 80 %) oraz dość szeroka dostępność oferty (brak ograniczeń co do wymaganych dochodów, czy szeroka akceptacja różnych ich źródeł).

UWAGA: od dnia 24.05.2021 bank nie udziela już kredytów w GBP i USD, nadal można wnioskować o: EUR, NOK i SEK

Koszty początkowe: Niestety występują i nie da się ich ominąć. Do wyboru mamy jedną z trzech opcji:

- prowizja w wysokości 1,99% kwoty kredytu (kosztem wyższej marży)
- prowizja 0,00% oraz ubezpieczenie od utraty pracy 1,9656% (co polepsza warunki marżowe)
- prowizja 1,25% oraz ubezpieczenie od utraty pracy 1,9656% (wariant najdroższy, ale najkorzystniejszy pod kątem marży)

Z naszych obliczeń wynika, że optymalny jest wariant drugi, ten z ubezpieczeniem, ale bez prowizji.

Wcześniejsza spłata: Niestety, też występuje i też nie da się jej ominąć. Opłata pobierana jest przez pierwsze 3 lata a 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.

Produkty dodatkowe: W naszej ocenie ten parametr wygląda umiarkowanie. Teoretycznie, mamy

możliwość skorzystania z oferty jedynie z kontem – ale jest ona bardzo droga i nie znamy chyba nikogo kto by się na nią zdecydował. W przypadku wyboru oferty promocyjnej lista wymaganych produktów dodatkowych jest dość długa, jednak produkty te nie są uciążliwe (np. brak wymaganych obrotów), jak ma to często miejsce u konkurencji. Dla korzystających z promocji wymagane są: ubezpieczenie nieruchomości, karta kredytowa, konto z kartą debetową oraz przelewami wynagrodzenia. Do tego, jeśli nie chcemy zapłacić prowizji, bądź też chcemy obniżyć jej wysokość konieczny będzie zakup ubezpieczenia od utraty pracy – tzw. CPI (koszt: 1,9656%).

Marża: Patrząc na tzw. siatkę marż oferta w zależności od poziomu LTV wygląda albo średnio (dla LTV 90%), albo całkiem atrakcyjnie (dla LTV 80%).

Dla LTV 90%

- 2,60% dla oferty bez ubezpieczenia od utraty pracy, z prowizją
- 2,50% dla oferty z ubezpieczeniem od utraty pracy, bez prowizji
- 2,45% dla oferty z ubezpieczeniem od utraty pracy, z prowizją

Uwaga: w przypadku kredytów z wkładem własnym mniejszym niż 20%, bank stosuje tak zwane ubezpieczenie niskiego wkładu własnego polegające na podwyżce marży (do momentu osiągnięcia poziomu LTV poniżej 80%) o 0,20 p.p. a to trzeba przyznać sporo i powoduje dodatkowe zmniejszenie atrakcyjności tej oferty.

Dla LTV 80%:

- 1,99% dla oferty bez ubezpieczenia od utraty pracy, z prowizją
- 1,89% dla oferty z ubezpieczeniem od utraty pracy, bez prowizji
- 1,84% dla oferty z ubezpieczeniem od utraty pracy, z prowizją

Proces: Aktualnie mocno „zasypani” wnioskami na Kredyt Bezpieczny 2%. Powoduje to odczuwalne wydłużenie procesu kredytowego, a na decyzję w takich sprawach możemy czekać nawet do 25-30 dni roboczych.

Ocena ogólna: Naszym zdaniem warto zapoznać się z ofertą. Na plus: w miarę atrakcyjne marże (zwłaszcza dla LTV 80% i mniej) oraz możliwość uzyskania kredytu w walucie (EUR, NOK i SEK). Minusami, z naszej perspektywy są: wysokie koszty wejścia i wyjścia oraz występowanie ubezpieczenia niskiego wkładu własnego (dla kredytów powyżej 80% LTV).





Wprowadzenie: Największy i najbardziej polski bank w naszym zestawieniu ;) a jak wszyscy wiemy „noblesse oblige” ... i faktycznie bank staje na wysokości zadania. Każdy znajdzie tu coś dla siebie: kredyty na 90% - są, na 80% i mniej – są, ze stałą stopą procentową – też są! Co więcej znajdziemy tu też najtańszą, niezależnie od poziomu LTV, marżę na rynku. Co prawda obowiązuje ona TYLKO w pierwszym roku kredytowania, ale jednak, niżej nie schodzi nikt!

Koszty początkowe: Niestety najtaniej nie jest. Mamy do wyboru dwa podejścia – albo oferta z prowizją, albo oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny (kontem, ubezpieczeniem od utraty pracy i kartą kredytową). Dla wahających się czy jest w ogóle sens rozważyć „opcję pakietową”, dodamy od razu dwa wyjaśnienia:

- Koszt ubezpieczenia w „Pakiecie” to co prawda 3,25% (za 4 letni okres ubezpieczenia) – ale w zamian otrzymujemy: obniżkę marży do poziomu 1,10% przez pierwsze 12 miesięcy kredytowania, oraz niższą marżę (o około 0,30p.p.) przez pozostały okres kredytowania.
- Choć nie jesteśmy fanami bankowych ubezpieczeń – zwłaszcza tych od utraty pracy – to matematycznie, akurat ten wariant opłaca się bardziej, gdyż w porównaniu do opcji z prowizją taniej jest już w trzecim roku kredytowania, nie wspominając nawet o korzyściach w dłuższym okresie.

Wcześniejsza spłata: Jak na największy polski bank przystało, opłata za wcześniejszą zarówno całkowitą jak i częściową spłatę kredytu nie występuje.

Produkty dodatkowe: Lista dostępnych tu opcji jest dość długa i zróżnicowana, a ich zakup oznacza obniżkę marży. Do wyboru mamy: konto, przelewy wynagrodzenia, kartę kredytową, ubezpieczenie na życie czy ubezpieczenie od utraty pracy. Trzeba jednak od razu zauważyć, że odczuwalny wpływ na marżę mają jedynie: ubezpieczenie od utraty pracy i deklaracja wpływu minimum 3k na rachunek (każda z tych opcji obniża marżę o 0,15 p.p.).

Marża: Jest dość atrakcyjnie, ale dotyczy to głównie kwot kredytów powyżej 200 000 zł! Nie możemy jednak zapomnieć o małym „ale” ... Szczerze powiedziawszy bank posiada chyba najbardziej skomplikowany sposób ustalania wysokości marży na rynku. Podobnie jak inne banki i tu bierze się pod uwagę wkład władny czy wysokość kwoty kredytu, tyle że w banku nr 1 na rynku uwzględnić musimy jednocześnie 4 różne poziomy wysokości wkładu oraz 7 różnych przedziałów kwoty kredytu... Nie licząc oczywiście obniżek za zakup 5 różnych produktów dodatkowych. Na dokładkę uwzględnić trzeba jeszcze potencjalną obniżkę dla „stałych klientów” ORAZ... wisienkę na torcie, czyli obniżkę marży za... lokalizację nieruchomości 😊 .



Oto przykład marż, na które można liczyć dla kredytów z przedziału 200k-400k (wariant Pakiet Własny Kąt Hipoteczny, zasileniem konta, kartą kredytową i obniżką za zakup lokalu mieszkalnego poza miastem stołecznym Warszawa):

- 1,10% w pierwszym roku, następnie 2,77% dla LTV 90%
- 1,10% w pierwszym roku, następnie 2,14% dla LTV 80%

Oto przykład marż, na które można liczyć dla kredytów z przedziału 200k-400k (wariant promocyjny z prowizją 0,50%, z ubezpieczeniem na życie, zasileniem konta, kartą kredytową i obniżką za zakup lokalu mieszkalnego poza miastem stołecznym Warszawa):

- 2,85% - dla LTV 90%
- 2,22% - dla LTV 80%

Uwaga! Dla kredytów z LTV powyżej 80% trzeba doliczyć do marży 0,25 p.p. – tytułem stosowanego przez bank ubezpieczenia niskiego wkładu własnego!

Proces: Aktualnie zapchani (w związku z ogromną popularnością Kredytu Bezpiecznego 2%). Decyzji można się spodziewać nie wcześniej niż po około 25-30 dniach roboczych!

Ocena ogólna: Naszym zdaniem, PKO to bank, w którym każdy znajdzie coś dla siebie. Niekoniecznie będzie to najtańsza oferta na rynku, ale z interesującymi i wartymi do rozważenia elementami np. najniższy na rynku poziom marży przez pierwsze 12m kredytowania, który pozwala na „zaprzyjanie się” z obciążeniem jakim jest kredyt hipoteczny 😊 .




SANTANDER

Wprowadzenie: WW naszym zestawieniu to bank wyróżniający się na plus. Przede wszystkim znajdziemy tu oferty zarówno dla tych którzy pragną minimalizować wysokość wkładu własnego (max LTV to 90%) jak i dla tych, którzy szukają solidnej oferty z oprocentowaniem stałym. Bardzo ciekawie wygląda również cena kredytu, czyli marża i jej zróżnicowanie. Są segmenty, w których bank znajduje się w czołówce, są też takie w których mocno trzyma się w środku stawki. Warto tu również zauważyć, że jako jedna z niewielu instytucji na rynku, bank „docenia” swoich dotychczasowych klientów (tzw. Klient wewnętrzny) specjalnymi warunkami (niższa marża). Korzystniejsze warunki cenowe znajdują tu również klienci lepiej zarabiający - tzw. Select. (powyżej 10k miesięcznie, dla jednej osoby lub 15k miesięcznie dla gospodarstwa domowego).

Koszty początkowe: Mamy do wyboru dwie opcje: 2,00% prowizji lub wariant zdecydowanie przez nas preferowany, tzn. zamiana prowizji na ubezpieczenie na życie. Dlaczego naszym zdaniem jest to korzystniejsza opcja? Bo obniża on początkowe koszty do zera, a koszt wymaganego przez 5 lat ubezpieczenia na życie (płatnego miesięcznie), jak pokazują obliczenia jest tącznie niższy niż wysokość prowizji (2,00%). Poza tym rozkładamy go w czasie i uzyskujemy dodatkowy atut w postaci polisy chroniącej nasze życie.

Wcześniejsza spłata: Jeśli chodzi o wcześniejszą spłatę, bank pobiera prowizję przez pierwsze 3 lata (1,00%), przy czym pierwsza nadpłata do wysokości do 50% kwoty kredytu jest z tej opłaty zwolniona.

Produkty dodatkowe: Lista dostępnych produktów jest krótka, można powiedzieć, że „standardowa” i średnio uciążliwa w utrzymaniu. Sami decydujemy z których opcji chcemy skorzystać, a każdy wybór obniża marżę kredytu. Do wyboru mamy: obniżkę o 0,20 p.p. za konto z wpływami wynagrodzenia (w wysokości uzależnionej od kwoty kredyt/segmentu klienta), obniżkę o 0,10 p.p. za kartę kredytowa z obrotem min 500 zł mieś) lub obniżkę o 0,10 p.p. za ubezpieczenie nieruchomości. Wszystkie produkty wymagane przez 5 lat.

Marża: Tak jak pisaliśmy na początku, dużo się tu dzieje i dzieje się dobrze. Co prawda jej wysokość uzależniona jest od kilku czynników takich jak: wysokość wkładu własnego (LTV), grupa klienta (wewnętrzny/zewnętrzny), dochodów (Select) czy kwota kredytu, co nieco zmniejsza przejrzystość ofert:

- od 2,59% – dla kredytów z minimalnym wkładem własnym 10%, co aktualnie, dla tego przedziału LTV jest wartością średnią.
- od 2,00% – dla kredytów z wkładem własnym 20%, co jest wartością bardzo atrakcyjną. Taniej jest jedynie w ING i PKO BP.

Proces: Niezmienna atrakcyjność oferty ciągle niekorzystnie wpływa na ten parametr. Na decyzję czeka się tu bowiem trochę dłużej niż u konkurencji. Jest wolniej, ale nie ma tragedii. Aktualnie decyzji kredytowej można spodziewać się po około 12-16 dniach roboczych.

Ocena ogólna: Zdecydowany „must have” dla klientów posiadających minimum 20% wkładu własnego, szukających topowych ofert i... mających nieco więcej czasu na załatwienie kredytu. Jeśli takim klientem jesteś to możesz spodziewać się: niskiej marży, średnio uciążliwego cross sell, a także braku prowizji za udzielenie (przy zamianie jej na ubezpieczenie na życie).

DANE KONTAKTOWE:

Jeżeli zastanawiasz się nad zakupem nieruchomości na kredyt mieszkaniowy i chciałbyś aby ktoś pomógł Ci w:

- Sprawdzeniu zdolności kredytowej
- Dobraniu ofert bankowych
- Wypełnieniu wniosków kredytowych
- Procesie kredytowym

lub masz inne pytania, pisz / dzwoń, chętnie pomożemy!

Działamy na terenie całej Polski, również zdalnie!

RM KREDYTY HIPOTECZNE
Specjalizacja Kredyty Hipoteczne
Obszar działalności – cała Polska
www.rm kredyty.pl/kontakt
www.RMKREDYTY.pl
www.TAJNABRONKREDYTOBIORCY.pl



KREDYTY HIPOTECZNE

Ronald Szczepankiewicz & Magdalena Łyczko - Hałaszczyk