

Ranking najtaniejszych kredytów hipotecznych

» grudzień 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 najtaniejszych kredytów hipotecznych grudnia!

Warto wspomnieć, co może dla niektórych zabrzmieć dość kontrowersyjnie, ale powiedzmy sobie wprost - **nie jesteśmy fanami rankingów :-)**. Zawsze 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



Chcesz co miesiąc
otrzymywać najnowszy ranking
kredytów hipotecznych?

Zapisz się!

Ranking powstał
we współpracy
z Arturem Bajonem
i Magdaleną Łyczko-Hałaszczyk

SPIS TREŚCI:

1. Zanim przejdziesz do rankingu...	5
2. Ranking najtańszych kredytów hipotecznych grudzień 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	19
4. Dane kontaktowe	28

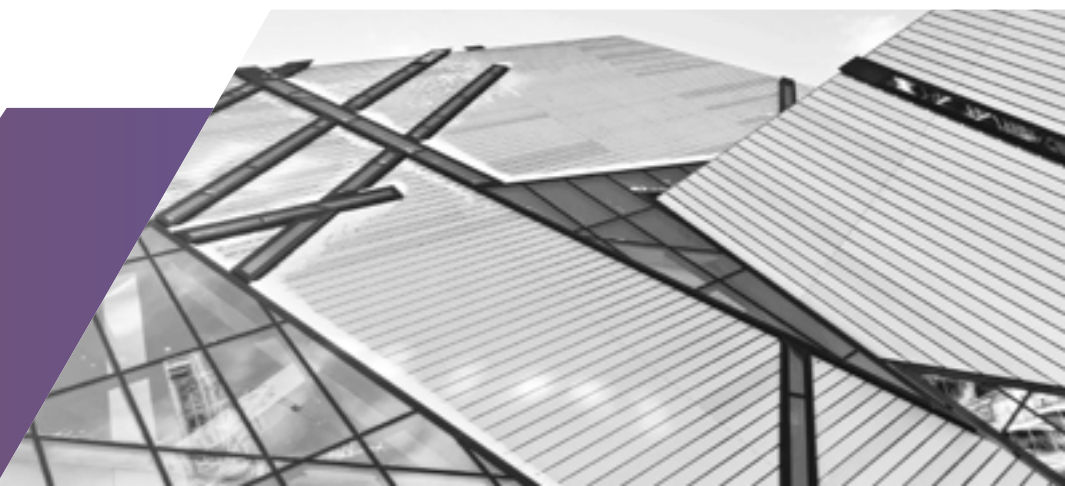


» 1. Zanim przejdziesz do rankingu...

Być może dla niektórych zabrzmieć 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 rankingów, 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 grudzień 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 (wyliczenia 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	Alior	Oferta promocyjna: Własne M w wielkim mieście II obowiązuje do 31.01.2024	2,85%	8 550 zł	5,85%	2,39%	8,24%	2 252 zł	2 252 zł	129 478 zł	519 159 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Bankowość mobilna Transakcje płatnicze
2	mBank	Oferta promocyjna: "Cztery pory roku we własnym m edycja 1" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 10.01.2024	0,00%	0 zł	5,85%	2,49%	8,34%	2 408 zł	2 273 zł	130 374 zł	526 139 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie Transakcje płatnicze
3	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AG/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.01.2024	1,97%	5 897 zł	5,82%	2,50%	8,32%	2 311 zł	2 277 zł	131 076 zł	529 742 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utraty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
4	Santander	Oferta standardowa: Klient wewnętrzny, Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania"	2,00%	6 000 zł	5,85%	2,85%	8,70%	2 349 zł	2 349 zł	133 913 zł	551 783 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości
5	PKO BP	Oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny obowiązuje do odwołania	3,25%	9 750 zł	5,82%	1,10% 2,96%	6,92% 8,78%	2 030 zł	2 370 zł	136 762 zł	563 730 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie od ryzyka utraty pracy

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 wyliczeniach przyjmujemy brak tego kosztu.
- Oferty aktualne na dzień 08.12.2023
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 08.12.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,85%, WIBOR 6M stawka 5,82%.

NASZYM ZDANIEM:

Grudniową odstonę rankingu rozpoczynamy tradycyjnym przeglądem zmian wprowadzonych w ostatnich dniach przez banki. Nie są to niestety zmiany korzystne, gdyż w obu przypadkach sprowadzają się do podwyżek marż. Na ten ruch zdecydowały się dwie instytucje: PKO BP oraz Santander... który tym razem wprowadził wyższe marże jedynie dla tzw. klientów wewnętrznych. Przypominamy jednocześnie, że „klienci zewnętrzni” podwyżkę od Santander „otrzymali” w listopadzie.

Jeśli chodzi o PKO BP to podwyżki objęły całą siatkę marż. Ich zakres jest bardzo zróżnicowany (od 0,12 p.p. do nawet 0,25 p.p.) i zależy od konkretnego przedziału kwotowego oraz poziomu LTV. Średnio marże wzrosły o 0,19 p.p. co w konsekwencji „spycha” bank i jego oferty na ostatnie miejsce w rankingu.

W przypadku Santander, tak jak wspomnieliśmy akapit wyżej, zmiany cenowe skierowane zostały tym razem do klientów z grupy „klientów wewnętrznych banku” – zarówno z kategorii Standard (wzrost o 0,35 p.p. z 2,70% do 3,05%) jak i Select (wzrost o 0,25 p.p., było 2,60% jest 2,85%). To dużo, drogo i przesunęło ofertę banku z drugiego miejsca w rankingu w okolice końca stawki jako jedną z najdroższych.

Oto kilka konkluzji do jakich doszliśmy po analizie listopadowych wyników rankingu:

- **Bierzesz kredyt, będziesz musiał zapłacić prowizję:** Analizując oferty bankowe bardzo trudno jest znaleźć atrakcyjną ofertę pozbawioną wysokich kosztów początkowych (prowizja 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%.
- **Diabeł tkwi w szczegółach:** Szukając najlepszej dla siebie oferty, koniecznie zwróć 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 Santander 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 kupujących mieszkanie w określonej lokalizacji lub posiadających określony poziom tzw. scoringu bankowego. Może się więc okazać, że jeśli nie uzyskujesz 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... zgodnie z ulubionymi przez nas kryteriami (najniższy koszt po 60 miesiącach kredytowania), wygląda on następująco.

Miejsce pierwsze – 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 129 478 zł.

Grudniowa „dwójka” to tym razem oferta mBanku z największym atutem w postaci braku prowizji za udzielenie oraz dość atrakcyjną na tle konkurencji marżą kredytową w wysokości 2,49%. Pozytywny odbiór oferty psują niestety dwie rzeczy: drogie, wymagane przez 60 miesięcy, ubezpieczenie na życie oraz jeden z najbardziej uciążliwych w stawce cross selli (konto z przelewem wynagrodzenia oraz konieczność wykonywania min. 15 transakcji płatniczych w miesiącu na koncie w mBanku). Całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach wynosi: 130 374 zł.

Pozycja nr 3 – oferta PeKaO. Dla wnikliwych czytelników raportu nie powinno być zaskoczeniem, że również tu mamy do czynienia z opłatą za udzielenie kredytu. Płatna jest ona w formie ubezpieczenia na życie i od utraty pracy i wynosi 1,965% kwoty kredytu. W zamian uzyskujemy jednak całkiem atrakcyjną marżę – 2,50%, no i oczywiście ochronę ubezpieczeniową. Największą naszym zdaniem wadą oferty jest bardzo mocno rozbudowany, bo składający się aż z pięciu produktów cross sell. Wymagane są: konto, karta kredytowa, karta debetowa, bankowość elektroniczna oraz ubezpieczenie 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%). Całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach wynosi: 131 076 zł.

W przypadku topowej trójki całkowity koszt kredytu po 60 miesiącach, czyli główne kryterium atrakcyjności ofert w naszym rankingu, mieści się w przedziale od 129 478 zł do 131 076 zł. Zgodnie z naszymi wyliczeniami, utrzymanie kredytu o wartości 300 000 zł, w analizowanym okresie, co miesiąc kosztuje odpowiednio: w Aliorze 2 158 zł (129 478 zł / 60 miesięcy), mBanku 2 173 zł (130 374 zł / 60 miesięcy) a w PeKaO 2 185 zł (131 076 zł / 60 miesięcy) – są to wszystkie koszty które generuje kredyt, bez raty kapitałowej, uśrednione do miesięcznego kosztu.



Gdzie po kredytu 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	ING	Oferta promocyjna: "Mieszkaj wygodnie na swoim" (Łatwy start) obowiązuje do 11.02.2024	0,00%	0 zł	4,87%	2,38%	7,25%	2 152 zł	2 047 zł	109 653 zł	440 475 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Ubezpieczenie na życie Bankowość elektroniczna
2	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AG/OS/2023 (z CPI, bez provizji) obowiązuje do 31.01.2024	1,97%	5 897 zł	5,82%	1,89%	7,71%	2 141 zł	2 141 zł	118 788 zł	476 639 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
3	mBank	Oferta promocyjna: "Cztery pory roku we własnym m edycja 1" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 10.01.2024	0,00%	0 zł	5,85%	1,99%	7,84%	2 303 zł	2 168 zł	122 773 zł	488 364 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie Transakcje płatnicze
4	PKO BP	Oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny obowiązuje do odwołania	3,25%	9 750 zł	5,82%	1,10% 2,29%	6,92% 8,11%	1 980 zł	2 220 zł	124 924 zł	505 907 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie od ryzyka utraty pracy
5	Alior	Oferta promocyjna: Własne M w wielkim mieście II obowiązuje do 31.01.2024	2,85%	8 550 zł	5,85%	2,19%	8,04%	2 210 zł	2 210 zł	126 444 zł	504 029 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Bankowość mobilna Transakcje płatnicze
6	Santander	Oferta standardowa: Klient Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	5,85%	2,60%	8,45%	2 296 zł	2 296 zł	130 116 zł	532 603 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości

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 08.12.2023
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 08.12.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,85%, WIBOR 6M stawka 5,82%. Dla ING stawka WIRON na poziomie 4,8700%.

NASZYM ZDANIEM:

Grudzień przywitał nas licznymi (bo AŻ trzema 😊) informacjami płynącymi z banków o zmianach i aktualizacjach! Na przeprowadzenie modyfikacji swoich ofert zdecydowały się: Santander, PKO BP oraz Citi Bank. We wszystkich trzech przypadkach banki skoncentrowały się na podwyżce ceny (marż) a CITI dodatkowo podwyższył minimalną akceptowaną przez bank kwotę kredytu.

Najbardziej radykalny w swych podsunięciach okazał się Citi Bank. Nie dość, że podniósł marżę, od 0,30 p.p. (dla klientów z grupy Gold: było 1,79% jest 2,09%) do aż 0,71 p.p. (dla klientów z grupy Priority: było 1,98% jest 2,69%!) to podniósł minimalną akceptowaną przez nich kwotę kredytu! Dla Warszawy z 300 000 zł do poziomu 600 000 zł oraz z 200 000 zł do 500 000 zł dla pozostałych miast. Z punktu widzenia naszego rankingu najbardziej istotna jest niestety zmiana druga, gdyż o ile podwyżka marż przesuwą bank na jego koniec... to niestety zmiana minimalnej kwoty usuwa go z listy uwzględnianych ofert (ranking przygotowywany jest dla kwoty 300 000 zł)!

Nieco „łagodniejszy” dla swoich potencjalnych klientów był Santander. Tu podwyżki marż wyniosły bowiem od 0,30 p.p. (dla klientów Select z 2,30% do 2,60%) aż po 0,45 p.p. (dla klientów Standard – było 2,35% jest 2,80%). Co ważne zmiany te dotyczą JEDYNIĘ klientów własnych banku, czyli tzw. klientów wewnętrznych... Jednocześnie przypominamy, że o klientach zewnętrznych bank, w podobny sposób „zadbał” już miesiąc temu... (zachęcamy do lektury poprzedniej edycji rankingu 😊).

Jeśli chodzi zaś o PKO BP to w porównaniu z poprzednikami, wprowadzone zmiany marż możemy uznać za „kosmetyczną korektę”. Sprowadzają się one bowiem do podwyżek (w zależności od kwoty kredytu) od 0,13 p.p. do 0,21 p.p. W przypadku oferty PKO BP uwzględnionej w naszym zestawieniu mówimy o wzroście ceny kredytu o 0,15 p.p. z poziomu 2,14% do 2,29%.

Pozostałe oferty bez zmian. Czekamy na kolejne ruchy, a tym czasem zachęcamy wszystkich do lektury i zapoznania się ze szczegółami naszych wyliczeń. Czołowa grudniowa trójka prezentuje się następująco:



Zwyczajną została oferta kredytu hipotecznego ING. Klienci decydujący się na nią mogą liczyć na atuty w postaci: braku prowizji za udzielenie, rynkowo wycenionego ubezpieczenia na życie (wymagane jedynie przez 36 miesięcy) oraz krótkiej listy produktów dodatkowych. Będą mogli też jako pierwsi na rynku skorzystać z dobrodziejstw nowego wskaźnika stopy procentowej: WIRON*... kosztem jednak duuużo wyższej marży (aż 2,38% w porównaniu do np. 1,89% w PeKaO czy 1,99% w mBanku). Jak pokazują nasze wyliczenia, całkowity koszt kredytu w ING po 60 miesiącach wyniesie: 109 653 zł, co oznacza, że „miesięczne” koszty związane z jego utrzymaniem (nie liczymy tu oczywiście raty kapitałowej) wyniosą 1 828 zł.

*Niewtajemniczonym przypominamy, że WIRON (aktualny poziom około 4,8700%) to odpowiednik stosowanego dotychczas wskaźnika stopy procentowej WIBOR (aktualny poziom około 5,82% – 5,85%). WIRON wyliczany jest w oparciu o inną metodologię, ma być bardziej przejrzysty, korzystniejszy dla klienta i lepiej „oddawać” sytuację rynkową. Docełowo całkowicie zastąpi on wspomniany WIBOR. Proces wdrażania WIRONu w innych bankach trwa.

Zastosowanie WIRONu (który wraz z marżą stanowią składniki oprocentowania kredytu) powoduje, że oferta ING, na tle konkurencji wygląda atrakcyjnie... Tyle, że oprocentowanie to tylko jedna strona medalu ☹ a jak wspominaliśmy już wielokrotnie: „diabeł” zazwyczaj tkwi w szczegółach. Szczegółem tym, jest oczywiście marża, która aktualnie w ING wynosi 2,38%! To dużo! BA! To najwyższa marża w całej stawce ofert kredytów z LTV do 80% (np. 1,89% PeKaO, 1,99% w mBanku czy nawet 2,19% Alior).

Dlaczego to ważne? Bo w odróżnieniu od wskaźnika stopy procentowej, który zmienia się w czasie, marża „zostaje” z nami na stałe (nie zmienia się przez cały okres trwania umowy). Dzisiaj, połączenie wysokich stóp procentowych oraz dużej różnicy pomiędzy WIBOR vs WIRON powoduje, że potencjalni klienci uzyskują korzyść w stosunku do konkurencji... z czasem jednak wraz ze spadkami stóp procentowych różnica ta może się zmniejszać a korzyści maleć... Uważamy, że warto mieć tego świadomość, zwłaszcza że aktualnie szukając kredytu mamy możliwość wyboru pomiędzy „starymi” ofertami z WIBOR vs „nowe” z WIRON. Każda opcja posiada swoje wady, każda posiada też zalety. Zmiennych i wariantów jest jednak zbyt dużo, aby opisywać je wszystkie w tym miejscu.

Przed podjęciem ostatecznej decyzji zachęcamy wszystkich klientów do rozmów na ten temat z ekspertem kredytowym.

Miejsce drugie – oferta kredytu hipotecznego PeKaO SA, oferta 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: 118 788 zł, co oznacza, że „miesięczne” koszty związane z jego utrzymaniem wyniosą 1 980 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 mBanku (oferta dla aktualnych klientów banku). Dwa największe plusy tej oferty to zdecydowanie brak prowizji za udzielenie oraz atrakcyjna (1,99%) marża kredytowa. Na minus rozbudowany pakiet cross sell: konto, przelewy wynagrodzenia, ubezpieczenie na życie (naszym zdaniem dość drogie) oraz konieczność wykonywania minimum 15 operacji transakcji płatniczych w koncie na miesiąc! Tak, AŻ 15! Na miesiąc! Wow! Wszystko to razem powoduje, że koszt 5 letni kredytu w mBanku wynosi: 122 773 zł, czyli nieco ponad 2 046 zł miesięcznie.

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 czy mBanku wymaga spełnienia dodatkowych warunków (kryterium dochodowe). Z kolei w przypadku pozostałych ofert takich warunków nie ma.

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

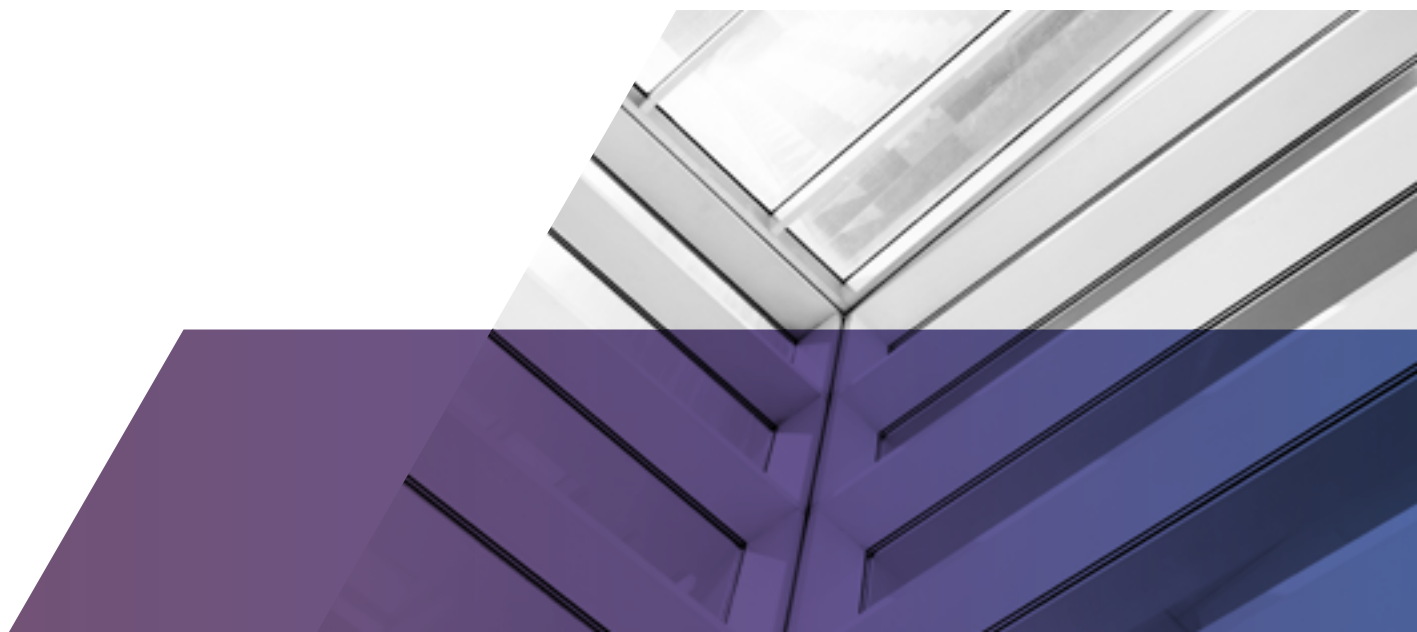
Oto lista najciekawszych ofert z poszczególnych banków (wyczenia własne, wg kosztu całkowitego po 5 tym roku spłacania):

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 ¹	Koszt całkowity	Produkty dodatkowe
1	ING	Oferta promocyjna: "Mieszkaj wygodnie na swoim" (Łatwy start) obowiązuje do 11.02.2024	0,00%	0 zł	4,87%	2,38%	7,25%	2 152 zł	2 047 zł	109 653 zł	440 475 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Ubezpieczenie na życie Bankowość elektroniczna
2	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AG/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.01.2024	1,97%	5 897 zł	5,82%	1,89%	7,71%	2 141 zł	2 141 zł	118 788 zł	476 639 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utraty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
3	mBank	Oferta promocyjna: "Cztery pory roku we własnym m edycja 1" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 10.01.2024	0,00%	0 zł	5,85%	1,99%	7,84%	2 303 zł	2 168 zł	122 773 zł	488 364 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie Transakcje płatnicze
4	PKO BP	Oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny obowiązuje do odwołania	3,25%	9 750 zł	5,82%	1,10% 2,19%	6,92% 8,01%	1 980 zł	2 199 zł	123 726 zł	498 756 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie od ryzyka utraty pracy
5	Alior	Oferta promocyjna: Własne M w wielkim mieście II obowiązuje do 31.01.2024	2,85%	8 550 zł	5,85%	2,19%	8,04%	2 210 zł	2 210 zł	126 444 zł	504 029 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Bankowość mobilna Transakcje płatnicze
6	Santander	Oferta standardowa: Klient Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	5,85%	2,60%	8,45%	2 296 zł	2 296 zł	130 116 zł	532 603 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości

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 08.12.2023.
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 08.12.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,85%, WIBOR 6M stawka 5,82%. Dla ING stawka WIRON na poziomie 4,8700%.



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 (provizja i ubezpieczenia w %)	Koszty początkowe (provizja 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 wewnętrzny, Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	7,36%	2 069 zł	2 069 zł	2 273 zł	113 592 zł	512 010 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości
2	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AG/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.01.2024	1,97%	5 897 zł	7,21%	2 079 zł	2 079 zł	2 253 zł	114 245 zł	508 457 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utraty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
3	mBank	Oferta promocyjna: "Mieszkanie na stałe edycja 1" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 10.01.2024	0,00%	0 zł	7,65%	2 264 zł	2 262 zł	2 258 zł	119 887 zł	513 152 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie Transakcje płatnicze
4	Millennium	Oferta promocyjna: Wariant 2 obowiązuje do odwołania"	0,00%	0 zł	8,07%	2 321 zł	2 320 zł	2 492 zł	124 508 zł	584 935 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie
5	PKO BP	Oferta promocyjna: Pakiet Własny Kąt Hipoteczny obowiązuje do odwołania"	3,25%	9 750 zł	6,30% 8,16%	1 906 zł	2 280 zł	2 355 zł	127 333 zł	550 654 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie od ryzyka utraty pracy

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 08.12.2023.
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 08.12.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,85%, WIBOR 6M stawka 5,82% a dla PKO BP 5-letni stała stopa bazowa: 5,20%.

Gdzie po kredyt 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	ING	Oferta promocyjna: "Mieszkaj wygodnie na swoim" (Łatwy start) obowiązuje do 11.02.2024	0,00%	0 zł	6,81%	2 063 zł	2 062 zł	2 037 zł	103 000 zł	432 277 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Ubezpieczenie na życie
2	BNP Paribas	Oferta promocyjna: Zima 2023 (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	7,15%	2 146 zł	2 145 zł	2 146 zł	108 672 zł	469 535 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Ubezpieczenie na życie Ubezpieczenie nieruchomości
3	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AG/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.01.2024	1,97%	5 897 zł	7,21%	2 038 zł	2 038 zł	2 130 zł	111 220 zł	467 291 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z określonym zasileniem Karta debetowa Karta kredytowa Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utraty pracy Ubezpieczenie nieruchomości Bankowość elektroniczna
4	Santander	Oferta standardowa: Klient Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	7,21%	2 038 zł	2 038 zł	2 213 zł	111 323 zł	492 080 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa Ubezpieczenie nieruchomości
5	mbank	Oferta promocyjna: "Mieszkanie na stałe edycja 1" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 10.01.2024	0,00%	0 zł	7,15%	2 161 zł	2 160 zł	2 153 zł	112 302 zł	475 399 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Ubezpieczenie na życie Transakcje płatnicze
6	Millennium	Oferta promocyjna: Wariant 2 obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	7,32%	2 166 zł	2 165 zł	2 329 zł	113 125 zł	526 568 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta debetowa Ubezpieczenie na życie
7	PKO BP	Oferta promocyjna (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do 31.12.2023	0,83%	2 498 zł	7,57%	2 112 zł	2 194 zł	2 292 zł	117 144 zł	517 175 zł	<ul style="list-style-type: none"> Konto z przelewem wynagrodzenia Karta kredytowa 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 08.12.2023
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 08.12.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,85%, WIBOR 6M stawka 5,82% a dla PKO BP 5-letni stała stopa bazowa: 5,20% a dla ING stawka WIRON na poziomie 4,8700%.



Gdzie po kredyt 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	ING	Oferta promocyjna: "Mieszkaj wygodnie na swoim" (łatwy start) obowiązuje do 11.02.2024	0,00%	0 zł	6,81%	2 063 zł	2 062 zł	2 037 zł	103 000 zł	432 277 zł	• Konto z określonym zasileniem • Ubezpieczenie na
2	BNP Paribas	Oferta promocyjna: Zima 2023 (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	7,15%	2 146 zł	2 145 zł	2 146 zł	108 672 zł	469 535 zł	• Konto z określonym zasileniem • Karta debetowa • Ubezpieczenie na życie • Ubezpieczenie nieruchomości
3	PeKaO	Oferta promocyjna: 4AG/OS/2023 (z CPI, bez prowizji) obowiązuje do 31.01.2024	1,97%	5 897 zł	7,21%	2 038 zł	2 038 zł	2 130 zł	111 220 zł	467 291 zł	• Konto z określonym zasileniem • Karta debetowa • Karta kredytowa • Ubezpieczenie na życie i od ryzyka utraty pracy • Ubezpieczenie nieruchomości • Bankowość elektroniczna
4	Santander	Oferta standardowa: Klient Select (z prowizją) obowiązuje do odwołania	2,00%	6 000 zł	7,21%	2 038 zł	2 038 zł	2 213 zł	111 323 zł	492 080 zł	• Konto z przelewem wynagrodzenia • Karta kredytowa • Ubezpieczenie nieruchomości
5	mbank	Oferta promocyjna: "Mieszkanie na stałe edycja 1" (Obecny klient banku, Intensive) obowiązuje do 10.01.2024	0,00%	0 zł	7,15%	2 161 zł	2 160 zł	2 153 zł	112 302 zł	475 399 zł	• Konto z przelewem wynagrodzenia • Ubezpieczenie na życie • Transakcje płatnicze
6	Millennium	Oferta promocyjna: Wariant 2 obowiązuje do odwołania	0,00%	0 zł	7,32%	2 166 zł	2 165 zł	2 329 zł	113 125 zł	526 568 zł	• Konto z przelewem wynagrodzenia • Karta debetowa • Ubezpieczenie na życie
7	PKO BP	Oferta promocyjna (z ubezpieczeniem na życie) obowiązuje do 31.12.2023	0,83%	2 498 zł	7,47%	2 091 zł	2 174 zł	2 271 zł	115 628 zł	509 556 zł	• Konto z przelewem wynagrodzenia • Karta kredytowa • 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 08.12.2023
- Do obliczeń przyjęliśmy stawki WIBOR z dnia 08.12.2023, tj.: WIBOR 3M na poziomie 5,85%, WIBOR 6M stawka 5,82% a dla PKO BP 5-letni stała stopa bazowa: 5,20% a dla ING stawka WIRON na poziomie 4,8700%.



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 0,44 p.p do nawet 1,11 p.p. (w zależności od aktualnej wysokości WIBOR3M/6M) a średnio jest to około 0,85 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 wejdziesz na minę! Czyli 5 x nie dla stałego oprocentowania”
- „Drogi bezpieczeństwa. 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 niezmiennosć 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 nadpłaconej 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 różnią 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 20-25 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.



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.



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. 600k dla Warszawy i 500k w innych lokalizacjach.

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

Wcześniejsza spłata: Brak opłat zarówno za całkowitą jak i częściową wcześniejszą spłatą 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: Po ostatnich zmianach wprowadzonych z początkiem grudnia, bank prezentuje się na tym polu prezentuje bardzo przeciętnie (nie licząc oferty dla klientów Citi Gold). Można wręcz powiedzieć, że jest drogo i mało atrakcyjnie, zwłaszcza w połączeniu z wymogiem minimalnej kwoty kredytu.

Co możemy otrzymać:

- 2,09% dla klientów z grupy Citi Gold lub Citi Gold Private Client
- 2,69% dla klientów z dochodami netto powyżej 8k
- 2,89% 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 do zakupu produktów dodatkowych. Marże kredytowe niestety bardzo wysokie i mało atrakcyjne. Minusami są również 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 spłatą 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 spłatą 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: Mieszkaj wygodnie na swoim

- 2,35% z prowizją 1,25% (wariant „Lekka rata”)
- 2,38% 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.



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: „Cztery pory roku we własnym m” (zarówno dla LTV 90% jak i 80%) plasuje ofertę na końcu stawki! W tym momencie są to praktycznie najwyższe marże na rynku:

- od 3,84% dla LTV 90%, klient Intensive (Nowy klient)
- od 3,34% dla LTV 80%, 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:

- 4,14% dla LTV 90%, (Nowy klient)
- 3,64% dla LTV 80%, (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 2,49% dla LTV 90%, klient Intensive (Obecny klient banku)
- od 1,99% dla LTV 80%, klient Intensive (Obecny klient banku)

Lub gdy nie spełniasz wymogów „dochodowych”:

- 2,79% dla LTV 90%, (Obecny klient banku)
- 2,29% dla LTV 80%, (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 nadpłaconej 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

nięcia 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 20-25 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 rozważać „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: Szału nie ma. Można nawet powiedzieć, że dla kwot kredytów powyżej 200 000 zł jest całkiem ok. Nie możemy jednak zapomnieć o małym „ale” ... Szczerze powiedziawszy bank po-

siada chyba najbardziej skomplikowany sposób ustalania wysokości marży na rynku. Podobnie jak inne banki i tu bierze się pod uwagę wkład własny 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 2,96% dla LTV 90%
- 1,10% w pierwszym roku, następnie 2,29% 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):

- 3,04% - dla LTV 90%
- 2,37% - 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: Sprawnie i dość szybko. Decyzji można się spodziewać najpóźniej w 21 dniu kalendarzowym (czyli po około 12-14 dniach roboczych) – często jednak bank „wyrabia” się w odczuwalnie krótszym okresie.

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 „zaprzyjaźnienie się” z obciążeniem jakim jest kredyt hipoteczny 😊 .



Wprowadzenie: Bank dla każdego. 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. Warto tu 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). Niestety po zmianach cennika wprowadzonych w listopadzie i grudniu „zrobiło się” drogo, zwłaszcza dla nowych klientów banku.

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 łącznie 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 mies) 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. Poziom cen uzależniony jest od kilku czynników takich jak: wysokość wkładu własnego (LTV), grupa klienta (wewnętrzny/zewnętrzny) czy dochody klienta (Select) a to niestety zmniejsza przejrzystość i dostępność ofert.

Po zmianach cennika przeprowadzonych w listopadzie i grudniu, ofertę cenową (zwłaszcza dla LTV 80%) oceniamy jako mało atrakcyjną. Mówiąc krótko jest albo drogo (wkład własny 20% i większy) lub bardzo drogo (w pozostałych przypadkach).

Przykładowe marże dla klientów WEWNĘTRZNYCH z grupy Select:

- od 2,85% – dla kredytów z wkładem własnym poniżej 20%
- od 2,60% – dla kredytów z wkładem własnym 20% i większym

Przykładowe marże dla klientów ZEWNĘTRZNYCH z grupy Select:

- od 4,00% – dla kredytów z wkładem własnym poniżej 20% (najdrożej na rynku)!
- od 3,65% – dla kredytów z wkładem własnym 20% i większym

Proces: Sprawny. Aktualnie decyzji kredytowej można spodziewać się po około 12-14 dniach roboczych... Jednak ze względu na wprowadzenie do oferty Kredytu Bezpiecznego spodziewamy się lekkiego spowolnienia.

Ocena ogólna: Było dobrze... jest słabo. Wprowadzone w listopadzie i grudniu podwyżki marż zdecydowanie obniżają atrakcyjność oferty. Bank nadal ma swoje mocne strony w postaci braku prowizji za udzielenie czy mało uciążliwego cross sellu, ale jeśli nie jesteś „starym” klientem banku będzie drogo. Przynajmniej chwilowo czasy świetności bank ma za sobą.



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