

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 52

Data publikacji: 2018-04-26

link do opisu na blogu: <http://marciniwuc.com/fbo-052/>

FBO 052 Jak przygotować się do kredytu hipotecznego Rozmowa z Sebastianem Bilskim o siedmiu krokach do mądrego zaciągnięcia kredytu

Cześć,

witam Cię bardzo serdecznie w 52. odcinku podcastu *Finanse Bardzo Osobiste*. Nawet nie wiesz, jak bardzo się cieszę, że masz chwilę, aby posłuchać mojej audycji. Dookoła jest przecież tyle alternatywnych, bardzo kuszących i ciekawych sposobów spędzania czasu: muzyka, telewizja, seriale, media społecznościowe i wiele, wiele innych. A Ty – słuchasz właśnie mnie. Dlatego chcę Ci już na początku powiedzieć, że to bardzo dużo dla mnie znaczy i chcę Ci już teraz serdecznie podziękować za ten czas, który sobie wspólnie spędzimy.

No właśnie – czas. Nie da się go odłożyć, nie da się go zaoszczędzić, nie da się go zmagazynować. Czas to jeden z bardzo ważnych elementów w tej naszej układance dbania o własne finanse. On po prostu z żelazną konsekwencją robi swoje, dlatego warto tak postępować z pieniędzmi, aby mieć go po swojej stronie. I mam wielką nadzieję, że wszystko u Ciebie dobrze, że spokojnie – krok po kroku – realizujesz swoje cele finansowe i marzenia, a Twoje mądre i świadome decyzje sprawiają, że czas działa również na Twoją korzyść.

Znam parę osób, które wkurzają się na upływ czasu. Kolejne urodziny wprawiają ich w smutny, nostalgiczny nastrój, bo mają poczucie jakiejś straty. *Młodość przemija, siwieją mi włosy, pojawiają się zmarszczki*. Ja mam do tego zupełnie inne podejście. Gdy patrzę się na swoje córki, które rosną, poznają świat i stają się coraz mądrzejsze, gdy patrzę się na stan swoich oszczędności, które też konsekwentnie rosną, gdy patrzę się wreszcie na to, jak dużo nauczył mnie ostatni rok, miesiąc, a nawet tydzień – nie potrafię się smucić upływem czasu. Przeciwnie, cieszę się każdym dniem i bardzo doceniam każdą minutę.

Ale wystarczy już tych filozoficznych wynurzeń i przejdźmy już do tematu naszego odcinka. Tematu bardzo ważnego, który dla wielu osób wiąże się również z niezwykle długim okresem czasu – np. 30 lat. Ten temat to oczywiście kredyt hipoteczny.

Jeszcze 20 lat temu prawie nikt w Polsce nie słyszał o czymś takim, jak kredyt hipoteczny. A teraz mamy grubo ponad 2,1 mln kredytobiorców kredytowych a łączna

kwota kredytów hipotecznych to około 400 mld złotych. Tylko w ubiegłym roku przybyło nam 190 000 szczęśliwych kredytobiorców hipotecznych. No właśnie – czy na pewno szczęśliwych?

Zaciągnięcie i spłacanie kredytu hipotecznego to jedna z tych życiowych decyzji, która ma bardzo poważne konsekwencje dla naszych finansów. Kilka prostych błędów lub nadmierny pośpiech przy wyborze kredytu – i płaci się za to ogromne pieniądze.

Niektóre osoby pożyczają na rozsądnych warunkach i w oparciu o sensowne kryteria. Inne pakują się w kiepskie umowy, płacą drakońskie marże a na dodatek wciskane są im dodatkowe produkty (ubezpieczenia, polisy, karty kredytowe, itp.), przez co przepłacają kilkadziesiąt tysięcy złotych i nawet o tym nie wiedzą.

Dlatego w dzisiejszym odcinku, wspólnie z moim gościem, opowiemy o tym, jak krok po kroku zaciągnąć kredyt hipoteczny, jak się do tego przygotować i przede wszystkim – jak zrobić to z głową!

A moim gościem jest Sebastian Bilski, który od ponad dziesięciu lat zajmuje się udzielaniem takich kredytów. Ponieważ skutecznie pomógł w znalezieniu bardzo dobrych ofert kredytowych sporej grupie uczestników mojego kursu, poprosiłem go o przygotowanie praktycznych wskazówek dla wszystkich moich słuchaczy.

Dowiesz się m.in.:

- ile zarabia pośrednik kredytowy,
- kim jest pośrednik, a kim jest agent,
- dlaczego w Polsce praktycznie nie ma już doradców kredytowych,
- jakie błędy popełniają najczęściej osoby zaciągające kredyt hipoteczny,
- ile wynoszą różnice w kosztach kredytów hipotecznych,
- jak wygląda 7 kroków do mądrego zaciągnięcia kredytu według Sebastiana,
- ile tak naprawdę trzeba mieć własnych pieniędzy,
- jaką wartość nieruchomości przyjmują banki udzielając kredytów,
- ile wynoszą poszczególne koszty związane z kredytem hipotecznym,
- ile dziś wynoszą marże kredytowe,
- od czego rozpocząć starania i jak krok po kroku przejść proces kredytowy,
- a nawet które banki mają obecnie dobre oferty.

Serdecznie zapraszam Cię do wysłuchania naszej rozmowy 😊

--

Cześć! Witam Was bardzo serdecznie w 52. odcinku podcastu *Finanse Bardzo Osobiste*.

Dzisiaj porozmawiamy o tym, jak mądrze, z głową, krok po kroku zaciągnąć kredyt hipoteczny. Moim gościem jest Sebastian Bilski, ekspert kredytowy Hipoteka Direct.

Cześć, Sebastian, dziękuję Ci bardzo serdecznie za ponowne przyjęcie zaproszenia do mojego podcastu.

Cześć, Marcin. Witam serdecznie.

Sebastian, zaciągnięcie kredytu na kilkaset tysięcy złotych, za który dodatkowo zapłacimy w sumie kolejnych kilkaset tysięcy złotych z powodu kosztów odsetkowych, prowizji, ubezpieczeń itp., to często jest drugie tyle, ile pożyczamy. Bez wątplenia jest to jedna z najważniejszych, finansowych decyzji w życiu. Ja bardzo mocno uczulam na to moich wszystkich słuchaczy i czytelników, ponieważ wiele osób bierze ten kredyt, nie zastanawiając się nad tym za bardzo. Dlatego cieszę się, że ponownie zgodziłeś się porozmawiać ze mną na temat kredytów hipotecznych.

Przypominam, że Sebastian gościł już w listopadzie 2017 r. w [45. odcinku](#), w którym rozmawialiśmy o programie Mieszkanie dla Młodych. Dla osób, które nie miały okazji posłuchać tamtego odcinka, ogromna prośba do Ciebie: Sebastian, opowiedz w paru słowach o tym, kim jesteś i czym się zajmujesz.

Nazywam się Sebastian Bilski, jestem ekspertem kredytowym Hipoteka Direct. Od ponad 10 lat zajmuję się pomocą w uzyskaniu kredytu hipotecznego poprzez edukację i tłumaczenie wszystkich rzeczy związanych z kredytem hipotecznym.

Kim jest pośrednik, a kim jest agent?

Określiłeś siebie jako ekspert kredytowy, a nie doradca czy pośrednik, agent. Powiedz, o co w tym chodzi?

Generalnie chodzi o to, że ustawa o kredycie hipotecznym, która niedawno weszła w życie, wymusiła zmianę nazewnictwa wśród podmiotów funkcjonujących na tym rynku i wprowadziła podział na pośredników i agentów. W praktyce wyeliminowała doradców.

Zgodnie z ustawą doradca to jest ktoś, komu płacisz za doradztwo.

Tak, znakomita większość osób na tym rynku funkcjonuje jako pośrednicy bądź agenci.

Przy czym pośrednicy to są duże firmy zajmujące się pośrednictwem kredytowym.

Dokładnie tak, duże firmy funkcjonujące na rynku zostały pośrednikami, ponieważ na pośrednikach ciąży więcej wymagań formalnych, natomiast ludzie, którzy do tej pory funkcjonowali jako pośrednicy, w tej chwili w znakomitej większości stali się agentami.

Czyli agent to jest ktoś, kto udziela kredytów, ale współpracuje z jakąś firmą, pośrednikiem, za pośrednictwem którego to robi. Jaka to będzie firma w Twoim przypadku?

Agent to jest ktoś, kto funkcjonuje na rynku kredytów hipotecznych i współpracuje tylko z jednym pośrednikiem. Jeżeli chodzi o moją sytuację, to akurat współpracuję z pośrednikiem Alex T. Great.

Jakie inne jeszcze firmy funkcjonują na rynku jako pośrednicy?

Z tych największych funkcjonujących na rynku to jest Open Finance, Expander, Notus.

Współpracujesz z Alex T. Great, robisz to od ponad 10 lat. Dlaczego właśnie to?

Dwanaście lat temu, odchodząc z banku, szukałem ścieżki zawodowej dla siebie i ta wydawała mi się najbardziej optymalna. Dzisiaj, po 12 latach, mogę stwierdzić, że to była dobra decyzja, ponieważ praca agenta czy osoby funkcjonującej na rynku kredytów hipotecznych, czegoś w rodzaju brokera jest bardzo satysfakcjonująca i daje niezwykle komfort, nieosiągalny w pracy w banku czy w korporacjach.

Ale jaki komfort? Finansowy?

Komfort finansowy to jeden z elementów, ale przede wszystkim komfort pracy z klientem. Mój komfort polega na tym, że ja wszystko mogę, a nic nie muszę.

Bo Ty nie masz planów sprzedażowych.

Tak. Nie mam planów sprzedażowych, nie muszę się przed nikim tłumaczyć, działam w interesie klienta. Żongluję między takimi ofertami, żeby spełnić jego wszystkie potrzeby i oczekiwania, więc to jest bardzo duży komfort, który daje mi możliwość realizacji.

Jakie błędy popełniają najczęściej osoby zaciągające kredyt hipoteczny?

Sebastian, poznałem Ciebie mniej więcej dwa lata temu. Skontaktowałeś się ze mną, gdy tylko ogłosiłem na blogu, że zaczynam pracę nad kursem on-line [Kredyt hipoteczny krok po kroku](#). Ty odpisałeś mi, że fajnie będzie to w prosty sposób ludziom wytłumaczyć, bo popełniają sporo kosztownych błędów. Jakie błędy najczęściej popełniają klienci?

Pierwszy błąd to to, że klienci nie mają wiedzy na temat kredytów hipotecznych, nie widzą różnicy między prowizją a marżą.

Dlatego szukają eksperta, kogoś, kto zna się na tym.

Dokładnie. Ale mając taką wiedzę, będąc przygotowanym na to, czego spodziewać się po kredycie hipotecznym, stają się równorzędnym partnerem dla doradcy czy eksperta kredytowego.

Najlepszy doradca finansowy

Czyli nie zwalnia nas to z tego, żeby mieć jednak jakąś podstawową wiedzę na temat kredytów hipotecznych, idąc do doradcy.

Dokładnie tak. Zresztą każdy jest odpowiedzialny za swoje pieniądze i nie można w pełni ufać ekspertowi czy innej osobie, żeby decydowała za nas, jaką decyzję finansową podjąć, która de facto kosztuje nas kilkaset tysięcy w skali 20 czy 30 lat.

Bardzo ciekawe usłyszeć to z ust osoby, która jest ekspertem – nie używając słowa „doradca”. Ja często powtarzam, że najlepszym doradcą finansowym jest

osoba, którą co rano widzisz w lustrze, czyli Ty sam podejmujesz decyzje, bo to Ty będziesz żyć przez długie lata z jej konsekwencjami i ponosić ich koszty. Jakie jeszcze widzisz błędy?

Po drugie klienci porównują zbyt małą liczbę ofert kredytowych, ograniczając się właściwie tylko do swojego banku, co jest błędem.

Dlaczego trzeba porównywać nie wiadomo ile tych ofert?

Z mojego doświadczenia wynika, że sam fakt posiadania konta w danym banku nie jest gwarantem uzyskania najlepszej oferty hipotecznej.

Czyli nie zatrzymujemy się w pierwszym lepszym banku, nawet jeżeli to jest nasz bank, w którym od lat mamy konto, tylko szukamy najlepszej oferty kredytowej. Dlaczego to jest takie istotne?

To jest istotne, ponieważ różnice w całkowitym koszcie kredytu między najtańszym a najdroższym bankiem potrafią sięgać 100 tys. zł, a nawet więcej. Zależy to od tego, o jakich kwotach mówimy.

Czyli trzeba przejrzeć tyle ofert, ile można. Jakie jeszcze błędy?

Po trzecie klienci kierują się tylko wysokością miesięcznej raty, myśląc, że to jest jedyny koszt, który muszą ponieść.

Niska rata to tani kredyt.

Tak, a to jest jeden z podstawowych błędów, ponieważ jest cała masa innych kosztów obok raty kredytowej. Wspomnę tu chociażby koszty ubezpieczeń, koszty dodatkowych produktów bankowych.

Czy są jeszcze jakieś błędy, które ludzie popełniają?

Tak, skupiają się tylko na bankach, w których – jak im się wydaje – najłatwiej otrzymać kredyt. To też jest błąd, bo coś, co można załatwić szybko, nie zawsze jest najlepsze i najtańsze. Trudno pogodzić te dwie rzeczy.

Czyli jeżeli nawet w jakimś banku procedury trwają dłużej albo są bardziej upierdliwe, mówiąc kolokwialnie, może się okazać, że warto poczekać, bo to nam zaoszczędzi grube pieniądze.

Można nawet przyjąć takie założenie, że jeżeli długo czeka się na ofertę czy rozpatrzenie wniosku, to znaczy, że ona jest atrakcyjna, bo najzwyczajniej w świecie jest dużo złożonych wniosków. I trzeba odczekać swoje.

Jak przygotować się do kredytu hipotecznego?

Krok 1: Zainwestuj w wiedzę

Sebastian, tym odcinkiem chciałbym pomóc osobom, które myślą o kredycie hipotecznym, które przygotowują się do jego zaciągnięcia. Pomóż im wyobrazić

sobie, jak krok po kroku wygląda ten proces i co jest tu najważniejsze. Ile jest takich kroków do mądrego zaciągnięcia kredytu?

Myślę, że wystarczy siedem kroków. Pierwszy krok to zainwestowanie w [kurs o kredytach hipotecznych](#) stworzony przez Ciebie. Moim zdaniem to jest pierwszy krok, ponieważ Twój kurs to pigułka informacyjna wszystkich ważnych parametrów dotyczących kredytu hipotecznego. Wszystko zebrane w jedno miejsce, rzetelnie i fajnie podane. Uzbrojenie się w tę wiedzę daje możliwość wyruszenia na podbój najlepszej oferty hipotecznej. Brzmi to jak reklama, ale naprawdę tak to działa. Zresztą z obserwacji klientów, których obsługuję, a którzy mieli przyjemność zapoznania się z Twoim kursem, zauważyłem, że są bardzo dobrze przygotowani merytorycznie, co oznacza, że ekspert czy doradca poświęca mniej czasu na tłumaczenie podstawowych rzeczy, a bardziej skupia się na indywidualnym przypadku czy to zdolnościowym, czy to wyboru konkretnej oferty. Naprawdę bardzo fajnie to wychodzi.

Czyli to nie jest tak, że przychodzi do Ciebie taki klient i jemu nie wciśniesz żadnej bajki? On będzie wiedział dokładnie, ile co kosztuje, na co zwrócić uwagę. W kursie ma przecież kalkulator, który pomoże mu wszystko policzyć. Czy Tobie nie przeszkadza to jako osobie, która zarabia na pośrednictwie?

Nie. Oczywiście, że nie. Mnie to nawet pomaga, przecież ja nie mam nic do ukrycia. W ogóle każdy doradca, który działa w imieniu klienta, nie może i nie ma nic do ukrycia. Im bardziej jest transparentny, jeśli chodzi o oferty, które pokazuje od A do Z ze wszystkimi ukrytymi opłatami, tym bardziej zyskuje jego zaufanie.

Czyli krok nr 1: zainwestuj w wiedzę. Ja oczywiście polecam swój kurs, a Tobie dziękuję również za tę reklamę.

Krok 2: Zweryfikuj BIK

Drugi krok to: zweryfikuj BIK, swoją historię w Biurze Informacji Kredytowej. Możemy to zrobić niezależnie od tego, czy mamy wybraną nieruchomość, czy nie. A pozwoli to nam czuć się komfortowo w momencie wnioskowania o kredyt hipoteczny. Jeśli ktoś nie miał kredytów hipotecznych, nie miał jakiegokolwiek kredytu, jest w stanie mniej więcej określić, jaka będzie historia w BIK, natomiast każdy, kto kiedykolwiek miał jakikolwiek kredyt czy kartę kredytową lub cokolwiek kupowanego na raty, warto, aby sprawdził, jak bank będzie widział obsługę tego kredytu, żeby odpowiednio wcześniej podjąć odpowiednie kroki zaradcze.

Dobra historia w BIK nie zawsze nam pomoże, bo banki nie przywiązują do tego aż takiej wagi, natomiast zła historia w BIK, i to wszystko jedno, czy ona jest z naszej winy czy jakieś złe dane poszły z banku, zawsze nam utrudni otrzymanie kredytu hipotecznego. Ponieważ wyprowadzenie spraw na prostą zajmuje nieco czasu, rzeczywiście dobrze jest zacząć od tego i tę historię sobie sprawdzić. W module 9. kursu jest odcinek o tym, jak zadbać o pozytywną historię w BIK, a niedawno dogrywałem kolejny film, ponieważ BIK niedawno

zmienił sposób wyliczania scoringu i sposobu określania naszej wiarygodności kredytowej, więc w kursie znajdują się też takie informacje. Co dalej?

Krok 3: Określ parametry kredytu

Trzeci krok to określenie parametrów kredytu. Musimy wiedzieć, co chcemy kupić – wartość nieruchomości. Musimy określić skład własny, jaką gotówką dysponujemy, żeby realizować tę transakcję. I trzecia rzecz: kwota kredytu.

Czyli wartość nieruchomości, wysokość wkładu własnego i kwota kredytu. Zacznijmy od wartości nieruchomości. Czy musimy mieć już konkretną nieruchomość na oku?

Jeżeli chcemy kupić nieruchomość czy wybudować lub kupić dom w danej lokalizacji, to mniej więcej orientujemy się, w jakich cenach te nieruchomości występują. Bo u dewelopera poznamy konkretną cenę, na rynku wtórnym też mniej więcej znamy cenę.

A jeśli to jest jakiś dłuższy przedział czasu, dopiero zastanawiamy się, w jakiej dzielnicy, ile pokoi? Na ile dokładnie musimy znać tę wartość?

Na razie tylko orientujemy się, czy to będzie nieruchomość warta 300 tys., czy 500 tys. Na pewno jesteśmy w stanie od razu to oszacować.

A założmy, że mamy już konkretną nieruchomość na oku, np. mieszkanie. Idziemy do dewelopera, widzimy, że cena mieszkania wynosi tyle i tyle. Czy to jest ta wartość nieruchomości?

W znakomitej większości przypadków – tak. Jedynie w przypadku rynku pierwotnego nie zawsze, bo nieruchomość na rynku pierwotnym jest zazwyczaj kupowana w stanie deweloperskim, czyli gołe ściany, trzeba mieszkanie doposażyć, więc wzięcie kredytu na wykończenie albo zrobienie remontu z własnej kieszeni powoduje automatyczne podniesienie wartości nieruchomości. W większości przypadków bank i tak wyśle swojego człowieka, rzeczoznawcę bankowego, żeby zweryfikował wartość nieruchomości.

Czy w tym przypadku, czyli nieruchomości deweloperskich, rzeczoznawca wyceni nieruchomość tak, jakby była ona już gotowa?

Będzie wyceniał ją w ten sposób, w jaki my będziemy chcieli. Czyli jeżeli będziemy chcieli tylko kupić mieszkanie i nie będziemy chcieli wykańczać go ze środków pochodzących z kredytu, to wyceni po cenie transakcyjnej. Jeżeli będziemy wnioskować o dołożenie 50–100 tys. zł na wykończenie, to rzeczoznawca będzie analizował wartość w stanie deweloperskim plus wartość po remoncie.

A jak to wygląda w przypadku rynku wtórnego?

Przy rynku wtórnym jest taka sama sytuacja. Można kupić mieszkanie za określoną cenę bez remontu i wtedy wyceniać na dzisiaj bądź zadeklarować remont, pożyczyc i wycenić po remoncie.

Kredyt hipoteczny – wkład własny

Drugi element to wkład własny. Co bank uwzględni jako nasz wkład własny?

Wkład własny to gotówka, którą musimy wnieść z własnych środków, by zrealizować transakcję. Minimalny wkład własny to 10%, chociaż żeby mieć pełną pulę banków do dyspozycji, wkład powinien wynosić co najmniej 20%.

Wkład własny zgodnie z rekomendacją KNF-u powinien wynosić przynajmniej 20% wartości nieruchomości.

Tak, ale niektóre banki dopuszczają jeszcze możliwość finansowania tylko z 10-procentowym wkładem, przy czym nic za darmo. Natomiast brakujące kolejne 10% ubezpieczają.

Czyli wchodzi w grę ubezpieczenie niskiego wkładu polegające najczęściej na podwyższeniu marży kredytu.

Dokładnie tak.

Czyli minimum to jest 10%, przy czym to nam mocno zawęży liczbę banków i pewnie te, które udzielają na 90% kredytu, czyli akceptują wkład na poziomie 10%, są też odpowiednio droższe.

Siłą rzeczy tak.

Ja polecam, by minimum te 20% wkładu własnego sobie uzbierać, ale skoro mówimy o wkładzie własnym, to w kursie przygotowałem odcinek pt. *Ile musisz mieć gotówki, zanim zaciągniesz kredyt?*. Bo wiele osób myśli tak: „Nieruchomość kosztuje 375 tys., mam 75 tys. zł, czyli 20% jako wkład własny, pożyczę 300 tys. zł jako kredyt, temat zamknięty”. Ale nic z tego, bo tak naprawdę pieniędzy trzeba mieć więcej.

Tu zaczynają się właśnie schody i pojawia się jeden z częstych błędów klientów, którzy fokusują się na wkładzie własnym wymaganym przez bank. Fokusują się, że mają 75 tys. zł, chcą brać kredyt i kupować nieruchomość, natomiast należy wspomnieć, że oprócz tych 75 tys. zł, które w tym przypadku stanowią nasz wkład własny, dochodzi szereg innych kosztów, m.in. koszty bankowe, koszty udzielenia kredytu.

Tak, bo będziemy musieli wyłożyć pieniądze na prowizje dla banku.

Tak, prowizja dla banku, koszty ubezpieczeń, koszty wyceny, więc to są koszty od zera, jeżeli trafimy na bank z zerową prowizją. A gdy trafimy na jakąś promocję – to nawet do 3,5%.

I oprócz kosztów związanych z samym kredytem, które wykładamy z kieszeni, trzeba doliczyć jeszcze koszty transakcyjne i sądowe.

Do kosztów transakcyjnych zaliczylibyśmy koszty pośrednika, który ewentualnie może brać w tej transakcji udział. I to jest zazwyczaj od 2% w górę plus VAT.

Ale również koszty notariusza.

Tak, koszty notariusza, gdzie z kolei taksa notarialna to jedno, a dwa – w przypadku rynku wtórnego podatek od czynności cywilnoprawnych – 2%. Przy rynku pierwotnym akurat go nie ma.

Ja w moim kursie dość dokładnie pokazuję, ile wynoszą poszczególne składki i widać, że jeżeli kupujemy mieszkanie na rynku pierwotnym, to trzeba byłoby mieć tak naprawdę 23% tej gotówki, jeżeli myślimy o wkładzie własnym na poziomie 20%. Czyli 20% na wkład własny plus te dodatkowe 3% wartości nieruchomości na koszty, które poniesiemy wcześniej. A jeżeli mówimy o rynku wtórnym, gdzie dochodzi podatek od czynności cywilnoprawnych albo np. agent nieruchomości, to może być nawet 27%, więc warto sobie dużo wcześniej przygotować więcej gotówki, a nie tylko ten odsetek, który bank definiuje jako wkład własny.

I tu jeszcze małe zastrzeżenie: w większości przypadków bank żąda od nas potwierdzenia, że środki z wkładu własnego nie pochodzą z innego kredytu. Czyli to muszą być faktycznie nasze środki.

Chciałbym zapytać się jeszcze o sytuację związaną z budową domu, bo często jest tak, że nie mamy gotówki, bo właśnie kupiliśmy działkę i chcemy na niej postawić dom. Jak bank traktuje tę działkę w kontekście wkładu własnego?

Jeśli chodzi o budowę, w większości przypadków działka jest naszym wkładem własnym, więc bank potraktuje ją jako zaangażowanie naszych środków finansowych.

Czyli krok trzeci: określ parametry. Określiliśmy sobie wartość naszej nieruchomości, wiemy, że na wkład własny mamy tyle i tyle pieniędzy. Wartość nieruchomości, wkład własny pozwala nam powiedzieć, ile faktycznie potrzebujemy kredytu. Skoro wiemy, ile już tego kredytu potrzebujemy, to jaki jest kolejny krok?

Krok 4: Sprawdź swoją zdolność kredytową

W czwartym kroku powinniśmy sprawdzić naszą zdolność kredytową.

Co to jest zdolność kredytowa?

Zdolność kredytowa to zdolność do obsługi kredytu.

Czyli bank liczy, czy my, biorąc pod uwagę nasze przychody, koszty życia i zobowiązania, będziemy w stanie spłacać ratę kredytową. O czym trzeba pamiętać przy tej zdolności kredytowej?

Przy zdolności kredytowej trzeba pamiętać o tym, że każdy bank inaczej liczy zdolność kredytową. Różnice są kolosalne i dochodzą nawet do 100 tys. zł przy tych samych parametrach dochodowych i zobowiązaniach w stosunku do innych banków.

I przy tych samych zarobkach, kosztach i takich samych zobowiązaniach w jednym banku możemy dostać o 100 tys. zł kredytu więcej niż w drugim.

Tak, a wynika to z tego, że banki różnie podchodzą do ryzyka kredytowego, różnie podchodzą do szacowania kosztów utrzymania rodziny czy osób wnioskujących o kredyt. To w większości przypadków decyduje o rozbieżnościach.

Bardzo szczegółowo omawiam temat budowania odpowiedniej zdolności kredytowej. Warto też zrobić to z pewnym wyprzedzeniem, sprawdzić sobie, jaka ta nasza wartość jest, bo może okazać się, że trochę jej braknie. I wtedy dać sobie trochę czasu na to, by może zwiększyć zarobki, posprzątać na naszym rachunku bankowym, czyli żeby pewne koszty, które ponosimy, zniknęły z tego rachunku, pozamykać niektóre zobowiązania. Są sposoby na to, by poprawić zdolność kredytową, żeby pokazać bankowi, że nie ma żadnych problemów na etapie starania się o kredyt, i tę zdolność odpowiednio sobie zbudować.

Mamy wiedzę, sprawdziliśmy w BIK, że wszystko jest OK. Określiliśmy parametry kredytu, czyli wiemy, jaka nieruchomości i za ile. Wiemy, ile mamy wkładu własnego, ile chcemy kredytu. Idziemy do Ciebie, Ty liczysz, okazuje się, że zdolność kredytowa się zgadza. Co dalej?

Krok 5: Wybierz najlepszą ofertę

Piąty krok to wybranie najlepszej oferty spełniającej nasze oczekiwania.

Co to znaczy „najlepszej”?

Najlepsza oferta, czyli najtańsza w całym okresie kredytowania, przy okazji spełniająca nasze preferencje i oczekiwania co do wymarzonego kredytu.

To ciekawe, bo większość doradców, gdy ich pytam, jaka oferta jest najlepsza, to mówi, że zależy, a Ty od razu strzelasz, że najtańsza.

Najtańsza, bo w większości przypadków po to przychodzi się do eksperta kredytowego, żeby znalazł najtańszą ofertę. Przecież nikt nie jest zainteresowany przepłacaniem.

Jak to wygląda, gdy przychodzi do Ciebie klient i mówi: „Koszty są nieistotne, ja chcę dostać ten kredyt szybko”?

I tak zaczynam od najtańszych ofert do takich, które najszybciej można zrealizować. Tu jest duże pole do popisu, bo klienci są różni, a każdy przypadek jest inny. Jeden chce szybko kupić i szybko sprzedać.

Dla niego najtańsza opcja to taka, że może mieć wyższą marżę i wyższe koszty w całym procesie kredytowania, ale brak prowizji za udzielenie i brak jej za wcześniejszą spłatę sprawi, że *summa summarum* to będzie najtańsza.

Dokładnie tak. Innemu z kolei zależy na tym, żeby mieć ubezpieczenie na życie, bo chce mieć kredyt zabezpieczony. Komuś innemu zależy na tym, że ma wpływ wynagrodzenia w jakimś banku i nie chce – bo jest to dla niego za duży problem – przenieść się do innego banku, bo najzwyczajniej się do niego przyzwyczaił. Jeszcze inny nie lubi jakiegoś konkretnego banku i chociaż nie wiem jaką ofertę by miał, to on nie chce, nie pójdzie.

Czy podzielasz taką filozofię, że dobra oferta to taka, która pomoże Ci zrealizować Twój cel, kupić mieszkanie na wynajem, szybko sprzedać, czy też kupić własne i w nim zamieszkać, i pomoże Ci go zrealizować w taki sposób, żeby z Twojej kieszeni wypłynęło jak najmniej pieniędzy, by była po prostu w tym kontekście najtańsza?

Tak, tym bardziej że to jest również w moim interesie.

Kredyt hipoteczny w banku czy u pośrednika?

A po co klientowi doradca? Czy sam nie znajdzie sobie takiej najtańszej oferty?

Teoretycznie może znaleźć. Natomiast na rynku jest w tej chwili ok. 60 ofert kredytowych.

Czyli tak z 20 banków i w każdym po trzy różne opcje?

W każdym po trzy–cztery różne warianty, żeby przedrzeć się przez gąszcz informacyjny, gąszcz parametrów dotyczących kosztów początkowych, kosztów okresowych, całkowitych kosztów i innych parametrów, parametrów formalnych związanych z ubieganiem się o kredyt. Najprościej udać się do eksperta kredytowego i wysłuchać, co on ma do powiedzenia na podstawie danego przypadku. To jest oszczędność czasu.

Jak to wygląda u Ciebie? Przychodzi klient, podaje Ci parametry. Co Ty z nimi robisz? Wprowadzasz je do systemu, z którego korzystasz?

Tak, wprowadzam je do systemu, który wspomaga moją pracę w zakresie obliczania atrakcyjności ofert kredytowych, ale weryfikuję też pod względem formalnym, czy w danym banku ten klient może otrzymać kredyt, chociażby wspomnę o tej zdolności kredytowej, ale też o kwestiach proceduralnych: czy dochody z tytułu umowy o pracę na czas określony, trwające od takiego i takiego okresu kwalifikują się do tego, żeby w ogóle w danym banku wnioski o takowy kredyt złożyć.

Zgodnie z ustawą pośrednik kredytowy czy agent powinien klientowi pokazać minimum trzy oferty. A jak Ty to robisz?

Zgodnie z ustawą pokazuję trzy oferty spełniające oczekiwania klienta i jeżeli chodzi o atrakcyjność ofert, to najzwyczajniej w świecie pokazuję narzędzie, z którego korzystam, gdzie czarno na białym określone są wszystkie koszty.

Czyli siadasz tak jak ze mną siadałeś, gdy rozmawiałem z Tobą o kredycie. Odwracasz monitor w stronę klienta i pokazujesz: „Tu jest 30 ofert, sortujemy, szukamy”.

Tak, sortujemy wg parametrów, które są dla Ciebie istotne, całkowite koszty kredytu określiliśmy sobie jako najważniejsze parametry. I proszę, tu wygląda tak, tak czy tak. Czy Ty wybierzesz w banku A, B, czy C, dla mnie nie ma najmniejszego znaczenia.

Ale może mieć dla Ciebie znaczenie, bo w banku A możesz dostać nieco wyższe wynagrodzenie niż np. z banku B czy C. Tu jest zbudowany w jakiś sposób konflikt interesów.

Nie, to jest złudne, poza tym w tej chwili ustawa wymogła, żebym Ciebie jako klienta poinformował o tym, ile pośrednik zarabia na kredycie hipotecznym, więc w tym zakresie nie ma nic do ukrycia. Jest pełna przejrzystość i transparentność.

Tak to wygląda w Twojej sytuacji, bo Ty jesteś w dość specyficznej sytuacji – tak jak powiedziałeś, nie pracujesz w dużej firmie, tylko na swój rachunek, i nie masz planów sprzedażowych. Ale to różnie wygląda na rynku.

Różnie. Ja mam ten komfort, że w moim interesie jest zaproponować najlepszą ofertę klientowi, który później mnie poleci. W znakomitej większości przypadków działam na poleceniach, więc jeżeli jesteś transparentny i oferty, które przedstawiasz klientom, są optymalne, to siłą rzeczy klient jest zadowolony i wracają do Ciebie poleceni doradcy. Ale zdaję sobie sprawę, że na rynku funkcjonują różne wynaturzenia, różne są plany i obostrzenia. Najzwyczajniej w świecie ludzie, którzy mają nad sobą kierowników, którzy im coś każą, zazwyczaj robią to, co im każą.

Ile zarabia pośrednik kredytowy?

Wspomniałeś o tym, że każdy klient wie, ile zarabia pośrednik. Myślę, że niewiele osób wie, że faktycznie otrzymuje taką informację. W momencie gdy Ty już wybierasz konkretne propozycje ofert kredytowych, wręczasz również tzw. formularz informacyjny na temat kredytu, gdzie jest punkt, w którym pokazana jest kwota wynagrodzenia dla pośrednika. I to jest zwykle kilka tysięcy złotych, bo bierze się to z prostego przeliczenia: kwota kredytu razy ok. 2% dla pośrednika – procent jest różny. Czy to są pieniądze, które Ty zarabiasz?

Nie, to są pieniądze, które zarabia pośrednik, czyli firma, z którą współpracuję. Natomiast ja zarabiam ułamek tej kwoty, bo wiadomo, nie pracuję za darmo.

A duży czy mały ułamek?

Pozwól, że na to pytanie nie udzielę odpowiedzi, ponieważ jestem zobowiązany do zachowania tajemnicy.

Ale posmutniałeś. Ubolewasz, że to nie jest cała ta kwota?

Fajnie byłoby dostawać kwotę, która jest na tym formularzu.

Ale myślę, że to jest też jasna informacja dla klienta, bo ja walczę z takim mitem, że w Polsce jest darmowe doradztwo kredytowe. Bzdura. To kosztuje. I OK, doradca dostaje wynagrodzenia z banku, ale dostaje je, bo klient płaci pośrednio do banku, więc za takie pieniądze już warto wymagać serwisu na odpowiednio wysokim poziomie.

Tak, ale warto tu zaznaczyć, że klient, który pójdzie bezpośrednio do banku, dostanie dokładnie taką samą ofertę.

Trudno wykluczyć taki przypadek, że bank zaoferuje mu trochę lepsze warunki?

W znakomitej większości przypadków kredyt, który jest uzyskiwany za pomocą pośrednika, ma dokładnie takie same parametry jak wtedy, gdy klient pójdzie bezpośrednio do banku.

I tu możemy zastanawiać się, dlaczego bankowi to się opłaca. Pewnie dlatego, że nie musi utrzymywać oddziału, bo te wszystkie koszty pokrywasz sam.

Nie musi utrzymywać oddziałów i całej infrastruktury, mało to ma gotowca, bo ekspert przyniesie komplet dokumentów, które pracownik musi tylko wprowadzić do systemu.

Ile wynoszą poszczególne koszty związane z kredytem hipotecznym?

Rozmawiając o tym, co to jest najlepszą ofertą kredytu, mówiliśmy o tym, że ona powinna być najtańsza. Oczywiście w różnych sytuacjach może to oznaczać różną konfigurację tych kosztów. Ale myślę, że warto, abyśmy powiedzieli, z jakimi kosztami mamy do czynienia w kredycie. Bo te pierwsze i najważniejsze, na które większość osób zwraca uwagę, to są oczywiście odsetki, ale mamy jeszcze prowizje za udzielenie kredytu, opłatę za wycenę nieruchomości, ubezpieczenie pomostowe – praktycznie zawsze. Mamy ubezpieczenie nieruchomości, ubezpieczenie na życie, ubezpieczenie od utraty pracy, ubezpieczenie niskiego wkładu i koszty dodatkowych produktów, jak karta kredytowa, rachunek bankowy, jeśli z takiej oferty skorzystamy. Ile mniej więcej wynoszą prowizje bankowe za udzielenie kredytu?

Jeżeli trafimy na promocję, to prowizja może wynosić nawet zero – od zero do 5%.

Opłata za wycenę nieruchomości?

Ok. 400 zł w przypadku mieszkania.

A w przypadku domu?

680 zł.

I tu trzeba dodać, że gdy kredyt jest potem uruchamiany, to jeszcze każdorazowo przed uruchomieniem każdej transzy jest wizyta z banku.

W większości banków jest dodatkowa inspekcja, 200 zł za każdą inspekcję.

Co to jest ubezpieczenie pomostowe i ile kosztuje?

Ubezpieczenie pomostowe to jest ubezpieczenie, które płaci się do momentu, aż sąd wpisze hipotekę w księdze wieczystej na rzecz banku. I polega najczęściej na przejściowym podniesieniu oprocentowania o ok. 0,3%.

Później są dwa ubezpieczenia, które mają głęboki sens. To jest ubezpieczenie nieruchomości.

To jest obligatoryjne.

I wtedy dokonuje się cesji z tego ubezpieczenia na bank. To jest bardzo sensowne ubezpieczenie, warto wybrać je mądrze. Nie musimy brać tego, co proponuje nam bank, możemy przynieść dowolne ubezpieczenie z rynku i dokonać cesji na bank. Warto ubezpieczyć się dobrze, bo najgłupsze, co można zrobić, to stracić dom w pożarze, a potem jeszcze spłacać kredyt na dom czy mieszkanie, które nie istnieje. Podobnie jest z ubezpieczeniem na życie. Tutaj też oczywiście kombinacji może być mnóstwo. Tu chodzi o to, że jak zabraknie drugiej osoby, to zabraknie też jej dochodów, więc warto ubezpieczyć się w taki sposób, żeby nasza żona czy mąż w razie naszej śmierci były w stanie obsługiwać kredyt. Natomiast jest jeszcze ubezpieczenie niskiego wkładu.

Ubezpieczenie niskiego wkładu występuje w momencie, gdy nie mamy 20% gotówki na zakup nieruchomości. I płacimy je aż do momentu, kiedy osiągniemy ten pułap, tak jakbyśmy mieli te 20% wkładu.

Czyli biorąc kredyt na 30 lat, to może oznaczać kilka dobrych lat płacenia takiego ubezpieczenia, bo to jednak chwilę zajmuje, aż ta wartość spadnie o tych 10% kapitału.

Tak, ale tu też jesteśmy w stanie w miarę precyzyjnie oszacować i wiemy, jaki to jest koszt.

Dodam od razu, że w kursie znajduje się kalkulator wszystkich kosztów kredytu z różnego rodzaju opcjami, które pozwalają skalibrować, jaka jest stawka ubezpieczenia. I wtedy kalkulator już wszystko uwzględnia i możemy jak na tacy obliczyć absolutnie wszystkie koszty kredytu. Co myślisz o wymaganym przez niektóre banki ubezpieczeniu od utraty pracy?

Osobiście uważam, że to jest ukryta prowizja. Akurat ten rodzaj ubezpieczenia ma jeden bank, który stosuje to ubezpieczenie. Ale paradoks polega na tym, że zazwyczaj on i tak znajduje się w pierwszej trójce najatrakcyjniejszych banków.

Czyli nawet po doliczeniu kosztów tego ubezpieczenia.

Tak, ponieważ on ma taki mechanizm, że nalicza dosyć wysoką składkę w porównaniu do innych banków, ale znacząco obniża koszt czy wysokość marży kredytowej, która po długim okresie przeważa o atrakcyjności tego rozwiązania.

Ile wynosi marża banku?

Jeśli chodzi o marżę, to jedna ważna sprawa. Musimy pamiętać, że w 99% przypadków kredytów hipotecznych udzielanych w Polsce mamy oprocentowanie zmienne, które składa się z dwóch elementów. Ze stawki bazowej – najczęściej jest to WIBOR trzymiesięczny lub sześciomiesięczny lub

marża banku. I teraz dwie ważne sprawy: marża banku wpływa nam bezpośrednio na wysokość oprocentowania, bo to jest przychód banku odsetkowy. Jak mniej więcej teraz kształtują się marże?

Jeżeli chodzi o marże, to podzieliłbym to na sytuację, kiedy mamy tylko 10% albo 20% wkładu własnego. Przy 20-procentowym marże są ok. 1,7, 1,8 w zależności od banku i dodatkowych parametrów. A w sytuacji, kiedy mamy tylko 10% – są powyżej 2%.

Czyli jest dużo, dużo drożej. A jaki będzie punkt szósty?

Krok 6: Skompletuj dokumenty i złóż wnioski do banków

Punkt szósty to: kompletujemy dokumentację. I składamy wnioski do banków.

Od czego zacząć i jak krok po kroku przejść proces kredytowy?

Jakie są to dokumenty, jak długo to trwa?

Jeżeli chodzi o dokumentację, podzieliłbym ją na dwa obszary: dokumentację dochodową i dokumentację dotyczącą nieruchomości. Jeżeli chodzi o dokumentację dochodową, to są dokumenty typu druk zaświadczeń o zarobkach w przypadku umowy o pracę bądź jeżeli ktoś uzyskuje dochody z tytułu działalności gospodarczej, to są PIT-y. Oczywiście wnioski i załączniki dla konkretnych banków. Jeżeli chodzi o dokumentację nieruchomościową, to umowa przedwstępna, odpisy z księgi, ewentualnie zaświadczenia w zależności od rodzaju nieruchomości. Procedura kredytowa powinna trwać maksymalnie 21 dni roboczych.

Czyli od momentu złożenia wniosku do momentu wydania decyzji przez bank?

Tak.

Trzeba doliczyć jeszcze sporo czasu na skompletowanie tych dokumentów, zaświadczenia podpisane z pracy.

Tak, przy czym banki różnie do tego podchodzą. I w niektórych przypadkach nie udaje się zachować tego terminu, więc należy przyjąć, że miesiąc to takie minimum, żeby załatwić wszystkie formalności związane z kredytem hipotecznym.

A dwa miesiące to już taki czas, żeby na spokojnie, z godnością, w świadomy sposób, bez pędu i bez stresu to wszystko załatwić.

Dokładnie tak.

W 10. odcinku kursu, *Proces kredytowy krok po kroku*, opowiadam o tym, jakie są najważniejsze etapy starania się o kredyt, jakie przygotować dokumenty, od czego rozpocząć przygotowania do zaciągnięcia kredytu. Ile bank ma czasu na rozpatrzenie wniosku, do ilu banków złożyć wnioski o kredyt – to wszystko jest w kursie rozpracowane, też dzięki Tobie, Sebastian, więc serdecznie dziękuję Ci za wsparcie merytoryczne.

Krok 7: Podpisz umowę kredytową – uruchomienie kredytu

I co później? Podpisujemy umowę?

Tak. Później jest ostatni element układanki, podpisujemy umowę kredytową i uruchamiamy kredyt.

Tutaj też często trzeba spełnić różnego rodzaju warunki – bank może uzależnić od nich uruchomienie kredytu.

Dokładnie tak. W każdej decyzji kredytowej i w każdej umowie są określone punkty, które dokładnie precyzują, co należy zrobić, żeby kredyt został uruchomiony. I można tu określić dwa parametry, które zawsze występują, a mianowicie udokumentowanie w akcie notarialnym wniesienia wkładu własnego. Drugi dokument to jest przyniesienie aktu notarialnego.

OK, więc kredyt uruchomiony, pieniądze poszły. Myślę, że warto wytłumaczyć, że to wygląda oczywiście w różny sposób w zależności od tego, co kupujemy. Jak kupujemy mieszkanie u dewelopera, kredyt będzie uruchamiany transzami, w miarę postępów budowy. I wtedy będziemy spłacać na początku tylko odsetki od wykorzystanych transz, a dopiero gdy już cały kredyt zostanie wypłacony, to przejdziemy w okres spłaty kredytu. Warto zwrócić uwagę na to, że jeśli ktoś bierze kredyt na lat 20, ale przez dwa lata ten kredyt uruchamia się, to tak naprawdę później raty zwykle będzie spłacał w oparciu o 18 lat, które jeszcze zostały. Czyli te raty będą trochę wyższe.

Warto też zaznaczyć, że jeżeli kredyt jest wypłacany w transzach, czy to w przypadku rynku pierwotnego bądź budowy domu, gdzie kredyt też jest wypłacany w transzach, koszty odsetkowe, które zapłacimy w momencie realizacji inwestycji, to jest nasz taki ekstrakoszt, który zazwyczaj nie jest uwzględniany w symulacjach kredytowych, w kalkulacji całkowitych kosztów. Wynika to chociażby z tego, że w momencie ubiegania się o kredyt nie wiadomo, jak długo będzie się budował bądź jak długo będzie realizowana transakcja deweloperska.

Ale w kalkulatorze, który dołączony jest do kursu, jest zakładka *Transze*, gdzie można sobie założyć nawet do dziesięciu różnych transz i symulować to.

Jeżeli z kolei uruchamiamy kredyt, uruchamiając mieszkanie na rynku wtórnym, to tu możemy też mieć dwie sytuacje. Bank może wypłacić całą kwotę do właściciela, jeżeli to mieszkanie nie było obciążone kredytem, a jeżeli było, to wtedy nasze pieniądze zostaną podzielone i część pójdzie do banku, który kredytuje, a druga część – do właściciela.

To jest podyktowane tym, żeby mieć większe bezpieczeństwo transakcji.

A w przypadku budowy domu?

W tym wypadku środki są wypłacane na nasze konto, ale musimy rozliczać się z inwestycji. Może nie tyle fakturami, co postępowaniem prac zgodnie z kosztorysem, który musieliśmy przedstawić na początkowym etapie inwestycji.

Czy jest jeszcze jakaś rada, którą mógłbyś udzielić w kontekście kredytu hipotecznego?

Nie. Myślę, że wyczerpaliśmy temat.

Jeśli macie jakiegokolwiek pytania związane z udzieleniem kredytu itp., to zadawajcie je w komentarzach do tego odcinka podcastu na blogu. Sebastian będzie na nie odpowiadał.

Kredyt hipoteczny – najlepsze oferty

Chciałbym się Ciebie zapytać o obecną sytuację rynkową. Mamy teraz połowę kwietnia 2018 r. Które banki miały teraz najciekawsze oferty Twoim zdaniem?

Fajną promocję ma w tej chwili np. mBank. Polega ona na tym, że marża kredytowa jest obniżona i jest jedną z najniższych prowizji na rynku.

Nie mamy żadnych profitów z racji tego, że o tym mówimy. Postanowiliśmy śmiało rzucać nazwami banków, bo ci, którzy nas słuchają, mogą sobie pójść i sprawdzić bezpośrednio w tym banku, natomiast pod żadnym pozorem nie sprzedajemy kredytu. To nie jest tak, że polecamy mBank, po prostu przychodzę do Sebastiana i pytam, jakie oferty są teraz fajne. Jakie jeszcze są ciekawe promocje?

ING ma ciekawą promocję, która polega na tym, że można wybrać opcję z zerową prowizją za udzielenie kredytu.

Czy to jest opłacalne?

Marża jest wtedy wyższa, ale jeżeli czymś celem jest wziąć kredyt i stosunkowo szybko go spłacić, to wydaje się bardzo sensownym rozwiązaniem.

Kredyt hipoteczny z oprocentowaniem stałym

Czy w tej chwili są jakieś sensowne oferty z oprocentowaniem stałym?

Są oferty z oprocentowaniem stałym, bodajże dwa banki mają coś takiego.

Pamiętam, że była taka oferta BZ WBK.

Tak, i nadal ona jest. Czy ona jest sensowna? Oprocentowanie jest stałe i jest droższe niż oprocentowanie zmienne.

A jak duża jest różnica?

Nie jestem w stanie teraz tego powiedzieć.

OK, to może to sprawdzimy i w notatkach do podcastu napiszemy, o ile może być taki kredyt droższy. Oprocentowanie stałe to temat na oddzielny odcinek i oddzielną rozmowę. Sebastian, powiedz, w jaki sposób można się z Tobą skontaktować i gdzie Cię znaleźć?

Chyba najlepiej użyć formularza dostępnego pod tym nagraniem albo kontaktując się ze mną na stronie www.hipotekadirect.pl.

Dziękuję Ci bardzo serdecznie za odpowiedź na wszystkie pytania. Dziękuję Ci za reklamę mojego kursu. Miło usłyszeć takie słowa z ust eksperta kredytowego. Jeden z moich szefów mówił kiedyś, że ekspert to jest ktoś, kto przyjeżdża z odległości większej niż 100 km, żeby wypowiedzieć się na dany temat – spełniasz tę definicję.

Tak, 296 km.

Sebastian przyjechał do mnie z Bydgoszczy, abyśmy mogli wspólnie nagrać dla Was ten odcinek. Dziękuję Ci za rozmowę!

Dzięki, do zobaczenia, hej!

No, to myślę, że mieliśmy sporą dawkę wiedzy o kredycie hipotecznym! Mam nadzieję, że osobom, które rozważają skorzystanie z takiego kredytu, nasza rozmowa uświadomiła, że warto naprawdę dobrze się do tego przygotować. Właśnie specjalnie dla takich osób przygotowałem kurs, o którym wspominaliśmy w naszej rozmowie i na zakończenie chciałbym tylko jeszcze dodać, że na stronie tego kursu – po zapisaniu się na newsletter – możesz otrzymać całkowicie bezpłatny dostęp do jednej z lekcji. Lekcja ta opowiada m.in. o tym, jakie pytania powinno się zadać doradcy kredytowemu i zawiera check-listę z wszystkimi kosztami kredytu. Serdecznie zapraszam do skorzystania z niej na stronie kurshipoteczny.pl.

A na zakończenie – pragnę bardzo gorąco podziękować wszystkim osobom, które oceniły mój podcast w aplikacji i-Tunes. Takich recenzji udało mi się już zebrać 136 i każda z nich jest dla mnie niezwykle ważna, ponieważ pozwala mi dotrzeć do jeszcze szerszego grona odbiorców. Dzisiaj szczególne podziękowania dla Witka Michalaka, który kilka tygodni temu napisał tak:

Kapitałna sprawa! ★★★★★
autorstwa Witek Michalak – 23 mar 2018

Fajna porcja wiedzy, inspiracji i pozytywnych wibracji. Słucham regularnie, a kilka odcinków przerabiałem po kilka razy. Oby tak dalej!

Witek, bardzo serdecznie dziękuję za te miłe słowa i kopa do dalszej pracy, którego dają mi takie właśnie słowa i komentarze. No dobrze – to tyle na dziś. Życzę Ci bardzo przyjemnego dnia, wieczoru, a może nocy – w zależności od tego, w jakich okolicznościach miałeś okazję wysłuchać tego odcinka. Do usłyszenia już wkrótce. Cześć!