



**RITTER**  
EKSPERCI FINANSOWI

Twój bezpłatny przewodnik

# Jak przygotować się do spotkania z ekspertem hipotecznym?

Bez stresu, bez presji, bez bankowego żargonu.



## Rozmowa

Poznajemy Twoje  
potrzeby i  
możliwości



## Analiza

Sprawdzamy  
zdolność i  
dobieramy oferty



## Decyzja

Kupujesz  
wymarzoną  
nieruchomość

## Czy jesteś gotowy na rozmowę?

Myślisz o kredycie hipotecznym, ale nie wiesz, czy jesteś już gotowy na spotkanie z ekspertem? To bardzo częste.

Wiele osób odkłada kontakt, bo wydaje im się, że najpierw muszą mieć wszystko perfekcyjnie przygotowane. Na szczęście — nie musisz. Pierwsze spotkanie z ekspertem hipotecznym nie jest egzaminem. To rozmowa, która ma pomóc Ci odpowiedzieć na kluczowe pytania.

 **Najważniejsze: nie musisz być przygotowany idealnie!**

### Najczęstsze mity — rozwiązane



**Mit: Muszę mieć wybraną nieruchomość**

**Nie.** Bezpieczniej jest najpierw sprawdzić możliwości finansowe, zanim zaczniesz szukać i wpłacisz zadek.



**Mit: Muszę znać procedury bankowe**

**Nie.** Ekspert wyjaśni Ci, jak liczona jest zdolność kredytowa i pomoże przebrnąć przez zawiłości ofert.



**Mit: Muszę mieć teczkę dokumentów**

**Nie.** Na pierwszym etapie wystarczą podstawowe informacje. Listę dokumentów dostaniesz po spotkaniu.



**Mit: Spotkanie zobowiązuje do kredytu**

**Nie.** Konsultacja ma pomóc Ci sprawdzić możliwości. Nie musisz od razu składać wniosku czy wybierać banku.

**"Rozmowa z ekspertem to jeden z najbezpieczniejszych pierwszych kroków na drodze do własnej nieruchomości."**

 **Kiedy najlepiej umówić się na rozmowę?**

Najlepszy moment to **zanim podejmiesz decyzje, które mogą mieć konsekwencje finansowe**. Im wcześniej porozmawiasz z ekspertem, tym większa szansa, że unikniesz kosztownych błędów.

 **Warto skonsultować się PRZED:**

- ✓ Podpisaniem umowy przedwstępnej
- ✓ Wpłaceniem zadatku
- ✓ Rezerwacją mieszkania u dewelopera
- ✓ Zakupem działki pod budowę domu
- ✓ Zmianą pracy lub formy zatrudnienia
- ✓ Założeniem działalności gospodarczej
- ✓ Zaciągnięciem kredytu gotówkowego
- ✓ Zamknięciem lub otwarciem karty kredytowej

 **Czego lepiej NIE robić pochopnie:**

- ✗ Składać wniosków w wielu bankach naraz
- ✗ Zaciągać nowego kredytu gotówkowego
- ✗ Kupować sprzętu na raty
- ✗ Brać leasingu na samochód
- ✗ Zamykać lub otwierać działalności
- ✗ Zmieniać formy opodatkowania bez analizy
- ✗ Zmieniać pracy bez analizy wpływu na zdolność
- ✗ Wpłacać wysokiego zadatku bez analizy

 **O co może zapytać ekspert?**

Dobra rozmowa nie polega na szybkim wrzuceniu danych do kalkulatora. Najpierw trzeba zrozumieć Twoją sytuację.

 **Twoje finanse**

- Jakie są Twoje dochody?
- Jak długo je uzyskujesz?
- Jakie masz zobowiązania?
- Ile masz wkładu własnego?

 **Twoje cele**

- Jaki jest cel kredytu?
- Kupujesz sam czy z kimś?
- Masz wybraną nieruchomość?
- Kiedy planujesz zakup?

 **Twoje preferencje**

- Jakiej raty nie przekraczać?
- Niższa rata czy krótszy okres?
- Planujesz nadpłacać kredyt?
- Masz obawy dotyczące procesu?



## 5 obszarów, które warto przemyśleć

Nie musisz przynosić teczek pełnej dokumentów. Na pierwszym etapie wystarczą podstawowe informacje o Twojej sytuacji finansowej i planach.

### 1. Informacje o dochodach

Ile zarabiasz miesięcznie netto? Z jakiego tytułu (UoP, B2B, zlecenie, działalność)? Od kiedy pracujesz? Czy masz premie lub inne źródła dochodu? Różne banki różnie podchodzą do poszczególnych form zatrudnienia.

### 2. Informacje o zobowiązaniach

Kredyty gotówkowe, raty, leasing, pożyczki, karty kredytowe, limity w koncie, alimenty. Uwaga: nawet **niewykorzystywany limit** na karcie wpływa na zdolność kredytową!

### 3. Informacje o wkładzie własnym

Ile masz oszczędności? Czy część będzie z darowizny? Czy posiadasz działkę? Pamiętaj: wkład własny to nie wszystko — potrzebujesz też środków na notariusza, podatek, wycenę i ubezpieczenia.

### 4. Informacje o planowanej nieruchomości

Jeśli masz wybraną: cena, lokalizacja, metraż, rynek pierwotny czy wtórny. Jeśli nie masz — porozmawiamy o założeniach i przykładowych scenariuszach.

### 5. Plany na najbliższe miesiące

Zmiana pracy, przejście na B2B, urlop macierzyński, większy zakup na raty, ślub, sprzedaż innej nieruchomości? Powiedz o tym ekspertowi — to może mieć kluczowe znaczenie!

 **A co z dokumentami? Jeśli chcesz przyspieszyć analizę, możesz przygotować: wyciąg z konta (12 m-cy), umowę o pracę, PIT za poprzedni rok lub dokumenty księgowe z działalności. Ekspert wskaże Ci konkretną listę po poznaniu Twojej sytuacji.**

 **Jakie pytania warto zadać ekspertowi?**

Spotkanie to nie tylko moment, w którym odpowiadasz na pytania. Ty również masz prawo pytać. Dobre spotkanie powinno dać Ci więcej spokoju, a nie więcej chaosu.

- ✓ Jakie banki mogą zaakceptować moją sytuację?
- ✓ Czy powinienem zamknąć limit lub kartę kredytową?
- ✓ Jak długo może potrwać proces kredytowy?
- ✓ Czy moja forma zatrudnienia jest akceptowana?
- ✓ Co może być największym ryzykiem w moim przypadku?
- ✓ Ile realnie potrzebuję środków własnych i na koszty?
- ✓ Czy warto składać wniosek od razu, czy poczekać?
- ✓ Co się stanie, jeśli bank odmówi?

 **Z czym wyjdiesz po pierwszym spotkaniu?**

Po dobrze przeprowadzonej rozmowie powinieneś wiedzieć:



**Czy kredyt jest dziś realny i na jaką kwotę**



**Jakie banki pasują do Twojej sytuacji**



**Co warto uporządkować przed złożeniem wniosku**

 **Chcesz przygotować się do kredytu bez stresu?**

Jeśli myślisz o zakupie mieszkania, domu, działki albo budowie domu, warto zacząć od rozmowy. Sprawdzimy Twoją sytuację, omówimy możliwe scenariusze i podpowiemy najlepsze kroki.

- ✓ **Bez presji**
- ✓ **Bez oceniania**
- ✓ **Bez żargonu**

