

Fără scăpare

Brokerii de credite ipotecare și-au pus mari speranțe că „Prima Casă” le va revigora afacerile. Atenție! Acest business s-ar putea să nu țină. De Gianina Ungureanu-Iovănel și Diana-Florina Cosmin

La firma de intermediere de credite Kiwi Finance, telefoanele au început să sune din nou în ultimele trei săptămâni, față de începutul anului, când liniștea înghițise birourile. „Orice ar fi, de la un ger de -40 de grade la cel mai amărât chibrit înseamnă, totuși, o ameliorare”, spune Anca Bidian, directorul general al companiei, cu un aer vag optimist în ceea ce privește afacerile de intermediere de credite. Parcă nici ea nu crede în „bățul ăsta de chibrit” aprins de „Prima Casă”. Programul guvernului, așteptat cu sufletul la gură de intermediarii de credite, se adresează direct băncilor, cu toate că „firimituri” de business le-ar putea reveni și consultantților de credite ipotecare.

BUCĂTĂRIA DIN VIS. Prima triere a clienților putea fi făcută de intermediarii de credite (brokerii), pentru a rezolva rapid și eficient cererile eligibile. Băncile preferă să-și trieze singure clienții, pentru că au senzația că își controlează mai bine activitatea de creditare. Instituțiile bancare nu sunt dispuse să cedeze niciun procent din marja lor de profit, în favoarea brokerilor.

Pentru potențialii clienți, încăpățănarea celor mai multe bănci de a nu derula creditarea prin intermediul brokerilor înseamnă timp și bani risipiți. Este și cazul Magdei Anăstăsescu. Dacă ar fi apelat la un intermediar, ar fi aflat de la început ce șanse are pentru a accesa un credit prin „Prima Casă”. Magda visează de mai mult de 20 de ani să aibă propria locuință. Are 41 de ani, doi copii și venituri de 2.500 de lei pe lună. Credea că „Prima Casă” i se potrivește „ca o mănășă”. A găsit repede un

„PRIMA CASĂ” SAU CREDIT IPOTECAR

Credit „Prima Casă”

- » Sunt eligibile persoanele fără credit ipotecar în derulare sau fără locuință;
- » Marja maximă a băncilor este de 4% pentru euro și 2,5% pentru lei;
- » Avans: 5%;
- » Imobilul nu poate fi înstrăinat timp de 5 ani;
- » Comision pentru situații de rambursare anticipată: 0%;
- » Perioada maximă de creditare: 30 ani;
- » Poate beneficia orice cetățean român, rezident sau nerezident;
- » Gradul de îndatorare maxim: 60%;
- » Constituirea unui depozit de 3 rate de dobândă;
- » Suma maximă finanțată: 57.000 euro;
- » Fluxul dintre bancă și FNG durează, în cel mai bun caz, trei săptămâni, dacă nu se solicită modificări ulterioare.

Credit ipotecar clasic

- » Nu există interdicție în ceea ce privește înstrăinarea imobilului pentru o anumită perioadă de timp;
- » Clientul poate contracta sume mai mari de 57.000 de euro, în limita venitului disponibil;
- » Clientul poate să aibă o locuință în proprietate sau alte credite ipotecare;
- » Avans: 10-25%;
- » Marja minimă: 6% pentru euro;
- » Nu există comision de gestiune;
- » Comision pentru situații de rambursare anticipată: 0-4%;
- » Grad de îndatorare maxim: 60%.

SURSĂ: CREDIT ZONE

apartament nou, cu două camere, la 60.000 de euro. „Spațios, pe gustul meu, am și semnat un precontract cu dezvoltatorul”, dezvoltăuie Magda. Visul s-a spart ca un porțelan chinezesc, Boc! Dosarul n-a trecut nici de prima și nici de a doua bancă, cu toate că a urmat pașii legali, inclusiv deschiderea unui cont și depunerea contravalorii avansului de 5%. Dacă la prima bancă dosarul i-a fost acceptat inițial, fără a primi, totuși, un număr de înregistrare, la cea de-a doua a aflat că suma maximă pe care o poate obține este de 30.000 de euro, insuficientă chiar și pentru o garsonieră. „Am rămas cu schițele bucătăriei în minte. Dacă o să-mi pot permite vreodată o casă, știu cum va arăta bucătăria mea americană.” Pentru Magda, „Prima Casă” este... „Prima Cameră”.

FĂRĂ REGULI. Piața de brokeraj de credite imobiliare este liberă (și haotică) în cel mai profund sens al cuvântului. Puținii jucători rămași încearcă s-o scoată din amorțeală, fără a-și pune mari speranțe în „Prima Casă”. La sfârșitul anului 2008, aproximativ 9% din creditele acordate pe piața românească au fost intermediare de către brokerii. Dacă absența unei „hărți” a pieței de brokeraj a fost mai mult o provocare în urmă cu doi-trei ani, acum s-a transformat într-un obstacol: criza economică a măturat în primul rând piața de credite imobiliare, înainte ca aceasta să apuce să „stea în picioare”. În plus, această piață nu este reglementată, iar cifrele comunicate de către companii nu sunt auditate de nicio instituție oficială. În alte țări, vânzarea de credite se face aproape în totalitate prin brokerii. În Olanda, peste 70% din creditele de consum și ipotecare se contractează



Anca Bidjan, director general Kiwi Finance, mizează pe o creștere a pieței de credite cu maximum 10%

prin brokeri, iar în SUA și Canada băncile utilizează și mai frecvent acest canal de distribuție, peste 90% din credite fiind derulate prin intermediari. Țările din Europa Centrală și de Est preiau acest model. De exemplu, în Polonia, anul trecut, aproape 30% din creditele ipotecare au fost vândute de brokeri specializați.

GURA DE OXIGEN. Supraviețuitorii cutremurului financiar n-au stat cu mâinile în sân. Au căutat să-și diversifice portofoliile. Viorel Vasile, managing partner

la Safety Broker, și-a reorientat activitatea de intermediere către consultanța pentru clienții din „zona corporată”. Chiar și așa, nu vede prea curând o revigorare a pieței. Viorel Vasile este de părere că, până când dezvoltatorii nu vor veni cu oferte mai tentante, adaptate la „bugetul clientului”, piața nu va înregistra modificări semnificative. Ofertele pentru apartamente într-o clădire nouă se învârt în prezent în jurul valorii de 100.000 de euro. În așteptarea vremurilor mai bune, o parte din angajații Safety Broker au fost reorientați spre

un domeniu adiacent: brokerajul de asigurări, în cadrul unei companii din același grup de firme. În schimb, la un alt broker, Credit Zone, lucrurile au fost mai tranșante. Acționarii au analizat în ianuarie 2009 costul de oportunitate legat de închiderea sau menținerea activității. S-a decis menținerea activității, dar costurile au fost diminuate drastic. De asemenea, liniile de servicii au fost diversificate către creditele de consum, carduri și depozite. Această fază este una intermediară, spune Rene Rohan, managerul Rețelei de Parteneri, divizie a firmei Credit Zone. Rezultatele sunt, deocamdată, „neconcludente”, ca urmare reprezentanții companiei s-au întors la ceea ce știu să facă cel mai bine: consiliere în domeniul creditelor ipotecare.

Prima triere a clienților ar trebui să fie făcută de către intermediarii de credite, pentru a rezolva mai eficient problema cererilor eligibile

Viitorul nu mai este, însă, atât de întunecat ca la începutul anului. Se fac din nou planuri de relansare a afacerii. Rohan spune că există discuții între acționari, legate de reluarea dezvoltării rețelei prin deschiderea a două noi branch-uri în București până la sfârșitul anului. Planurile depind, însă, de evoluția pieței în următoarele trei luni. Din februarie până acum, au apărut semne timide de revenire, care „promit” o creștere între 4 și 10% până la sfârșitul anului, fără a avea neapărat legătură cu lansarea programului „Prima Casă”. Brokerii se feresc să vorbească despre un dezgheț total al pieței de credite ipotecare. Principalul merit al programului este de a fi determinat o creștere a interesului public în materie de creditare.

„Prima Casă” nu va fi „colacul de salvare” al intermediarilor de credite. În condițiile unui potențial de business timid, băncile nu vor împărți profitul cu brokerii. Chiar dacă ei reprezintă interesul clienților, intermediarii sunt plătiți prin comision de către instituțiile bancare. La toate acestea se mai adaugă birocracia care îngreunează deblocarea creditării și menține brokerajul de credite la limita supraviețuirii. **F**