

## Жилищните кредити все по-евтини, търсят се все по-големи суми

### Профил на анкетираните

Включилите се в проучването анкетираните са разпределени поравно мъже и жени, като тяхната възраст е в границите от 35 до 50 г. 52% от анкетираните са с висше образование, степен магистър. Анкетираните са предимно семейни (57%), а личният им доход се разполага в диапазона от 500 до 1 500 лв. Ползващите ипотечен кредит се разделят на 2 основни групи – ползвачи кредит между 5 и 10 години (25%) и над 10 г. (24%).

Анкетираните живеят предимно в големите административни центрове София, Пловдив, Варна, Бургас и Русе.

### ПОЛЗВАЩИ КРЕДИТ

#### Избор на кредитор и оферта

**Анкетираните предпочитат да се доверят на собствената проверка и преценка, когато избират своя кредитор.** 32% от далите отговор на въпрос как са избрали банката, която е отпуснала техния кредит посочват, че са посетили неин клон или офис. Предложението на банката също е сред водещите критерии при избор на кредитор. По този начин са направили своя избор 26% от далите отговор. С по-малко значение са избор базиран на сравнения в интернет и препоръките на познати и приятели. Предпочелите по този начин да изберат своя кредитор сумарно съставляват 31% от всички дали отговор.

В сравнение с предходни проучвания, настоящото отново сочи, че анкетираните не променят драстично своето поведение при избор на оферта. **Отново водещите показатели са два, с еднакво значение. Това са лихвата по кредита (23% от далите отговор се ръководят от нея) и Годишният процент на разходите (той е водещ за 22% от отговорилите).** По-добрите условия, които предоставят банките, при превод на работна заплата при тях играят своята роля. 12% от далите отговор са избрали този вариант съчетавайки отстъпките в условията и удобството на превода на работната заплата в същата институция. Почти толкова (10% от отговорилите) се доверяват на големината и разпознаваемостта на банката при избор на оферта.

Резултатите от проведеното проучване са ясни и категорични – анкетираните теглят кредит за покупка на жилище, в което да живеят. 71% от далите отговор са ръководени именно от тази цел, когато са кандидатствали за кредита. Покупката на жилище с инвестиционна цел остава на второ място. С такова намерение са подхождали 16% от далите отговор на въпрос с каква цел са кандидатствали за кредита.

Тенденцията от няколко години за пренасочване на кредитоискателите към левови кредити е ясно видима и от настоящото проучване. Интересът към тях е все по-ясно изразен и те доминират убедително в предпочитанията на кредитоискателите. **79% от далите отговор на въпрос в каква валута е техния кредит, посочват българския лев.** Изборът на левов кредит, предвид валутата, в която са основно доходите в България, би изглеждал логичен и обоснован. Данните от проучването потвърждават това. 47% от далите отговор посочват, че доходите им са в лева, като причина да изберат тази валута за валута на кредита. На второ място, като мотив за избор на националната валута са по-изгодните условия. Това е било решаващо за 27% от далите отговор на въпрос кое е предопределило изборът им на валутата на кредита.

## Условия по кредита

Според проведеното проучване, ползващите ипотечен кредит продължават да теглят кредити със срок на погасяване между 15 и 20 г. 23% от далите отговор са поели ангажимент към банката именно в този диапазон. Почти толкова (21%) посочват срок от 20 до 25 г. 20% от отговорилите имат кредит изтеглен при първоначално договорен срок между 25 и 30 г.

По отношение на търсените суми, данните от анкетата сочат, че кредитоискателите ползват кредити в широкия диапазон от 25 000 до 75 000 лв. В сравнение с предходното проучване на MoitePari.bg, настоящото сочи, че търсените суми се пренасят към по-високи граници. Почти 1/3 от далите отговор на въпроса какъв е размерът на техния кредит посочват, че той е между 50 000 и 75 000 лв. (29%). В по-долната граница - 25 000 – 50 000 лв. се намират 22% от далите отговор. Кредити между 75 000 и 100 000 лв. имат 18% от далите отговор, а 16% споделят, че изтеглената от тях сума е в диапазона 100 000 – 150 000 лв. Големи кредити, над 200 000 лв. ползват сумарно 3% от отговорилите.

Теглейки своя кредит, кредитоискателите са разчитали на финансиране между 70 и 90% от стойността на имота. В тази граница, търсеният процент финансиране е почти поравно разпределен, като с малък превес е финансиране от 80 до 90% (26% от далите отговор). Между 70 и 80% финансиране са ползвали 24% от далите отговор. Обобщавайки данните за търсените суми и процент финансиране можем да заключим, че според настоящото проучване търсените суми растат, с което расте и желаният процент на финансиране.

Кредитите с плаваща лихва за целия период са кредитите, които анкетираните ползват. Запитани с какви лихвени условия е техния кредит, 53% от далите отговор посочват този вид. Съпоставяйки данните с данните от предходното такова проучване се забелязва подобрение в разбирането каква точно е лихвата по кредита. В предходното проучване считащите, че кредитът им е с фиксирана лихва за целия период бяха 35% от далите отговор. Подобно фиксиране на лихвата може да се постигне само в частни случаи, които по-скоро са изключения, а не стандартно достъпни възможности. Подобрението в тази посока е видимо, като вече 25% от далите отговор посочват, че кредитът им е с фиксирана лихва за целия период.

Анкетираните, въпреки своя опит с кредити, въпреки големия обем информация, която е налична по отношение на формиране на лихвите, продължават да не се ориентират добре как точно е формирана тяхната. Тенденцията вече е оформена и се наблюдава в няколко проучвания. Нещо повече, според данните от настоящото проучване, тенденцията се задълбочава и вече 36% от далите отговор на въпрос как е формирана лихвата по кредита им, отговорят че не знаят. 21% от далите отговор от своя страна посочват като методология на тяхната лихва Базов лихвен процент на банката и фиксирана надбавка към нея.

### **Промоционални условия по кредита**

Според данните от анкетата, болшинството от анкетираните (62% от далите отговор) в момента не ползват промоционални условия по своя кредит. Тези, които ползват промоционални условия посочват, че това е по-ниска лихва за определен период от време, която е между 3 и 3,50% (40% от далите отговор). Размерът на месечната погасителна вноска в промоционалния период е в диапазона от 300 до 500 лв. 26% от далите отговор имат вноска в размер между 400 и 500 лв., 23% от далите отговор – от 300 до 400 лв. За

периода след изтичане на промоцията анкетираните посочват отново същите диапазони съответно 25% от далите отговор и 21% от отговорилите.

### Цена на кредита

Лихвата е един от водещите показатели за цената на кредита и настоящото проучване сочи, че **най-голям е дялът на отговорилите, които имат кредит с лихва 3 – 3,50% (22%)**. След тях се нареждат анкетираните с лихва в диапазона 3,50 – 4% (17% от далите отговор). Анкетираните продължават да са на мнение, че цената на кредита, измерена чрез ГПР, е умерена. 40% от далите отговор мислят така. Намалява дялът на тези, които определят кредитите като скъпи. В настоящото проучване техният дял е 21% от далите отговор (26% година по-рано).

**Между 3% и 4% е реалната цена кредита, измерена чрез Годишният процент на разходите ГПР.** Това посочват 27% от далите отговор на въпрос какъв е размерът на ГПР по техния кредит. При 9% от далите отговор ГПР е в рамките на 4 – 5%. Сравнително висок (около 20%) е дялът на анкетираните, които не могат да посочат размера на ГПР по своя кредит, но знаят, че той е записан в договора им.

### Обслужване на кредита

През последните няколко години лихвите по жилищни кредити устойчиво се понижават. Въпреки това анкетираните все още са на мнение, че те могат още да се подобрят. **55% от далите отговор считат, че лихвите биха могли да са още по-ниски.** Като относително висок разход, който може да се подобри анкетираните посочват застраховка „Живот“ (в случай, че е определена от кредитора). Този компонент може да бъде подобрен според 14% от далите отговор. Толкова са и тези, които считат че месечната такса за поддръжка на разплащателна сметка би могло да бъде подобрена като размер.

Анкетираните ползвачи ипотечен кредит отново демонстрират, че са изрядни платци. Според данните от проучването **85% от далите отговор не са допусkali никакви просрочия.** Тези, които все пак са допусkali някакви са 15% от далите отговор. Най-често допусканите просрочия са за период от 1 до 3 месеца. (46% от допусналите просрочие). До 1 месец са закъснявали 41% от далите отговор. Тези кредити по правило се класифицират като редовни, поради което ползвачите жилищен кредит със статус „редовно обслужван“ сумарно формират дял от 90% от всички отговори. По отношение на бъдещото обслужване на кредита анкетираните са убедени, че то ще продължи безпроблемно. 42% от далите отговор са уверени в това. Временни затруднения, с които ще се справят очакват 23% от далите отговор. Убедени, че няма да имат проблеми в бъдеще, защото очакват ръст на доходите си, са 19% от отговорилите.

**Желание за рефинансиране на кредита си заявяват 39% от далите отговор** на въпрос дали биха предприели такава стъпка след промените в Закона за кредитите на недвижими имоти на потребителите от юли 2016 г.. Друга голяма група анкетирани (32% от далите отговор) нямат ясна позиция, тъй като не знаят в какво точно се състоят промените в закона. Една от промените в закона е възможността след първата година от усвояването на кредита, клиентът да не дължи такса за предсрочно погасяване.

### Допълнителни продукти към кредита

Повече от половината (51%) от далите отговор на въпрос дали ползват допълнителен продукт и/или пакет от услуги към кредита, отговарят положително. **Най-често използвани са пакетите от услуги Интернет банкиране, плащане на битови сметки, SMS известяване и др.** Допълнителен продукт, различен от това, използват 13% от далите отговор. Най-популярни сред използваните допълнителни продукти са задължителната застраховка „Имот“ и кредитна карта, която е бонус към кредита. Тези два продукта разделят поравно 36% от дадените отговори. Други 32% от отговорите се разделят поравно между задължителната застраховка „Живот“ и интернет банкиране като допълнителни продукти към кредита.

## НЕПОЛЗВАЩИ, НО ЖЕЛАЕЩИ ДА ПОЛЗВАТ

### Избор на кредитор и оферта

Желаещите да ползват ипотечен кредит ще се доверят на класическия подход при избор на кредитор. Те ще посетят клонове и офиси на кредиторите (30% от далите отговор). Сравнението на оферти в Интернет остава сред предпочитаните подходи и 26% от далите отговор ще предпочетат именно него. Доверие в банката, в която получават доходите си имат 20% от отговорилите и те по всяка вероятност биха приели нейната оферта.

Избирайки оферта, като водещ показател за цената на кредита анкетираните ще използват ГПР. 29% от далите отговор на въпрос кое би било водещо при избор на оферта посочват него, а 23% от отговорилите ще се ориентират гледайки лихвата.

Макар и ясно изразено, предпочитанието на анкетираните към обезпечението по кредита търпи лека корекция. Те отново предпочитат кредит с ограничена отговорност (59% от далите отговор), докато година по-рано делът им беше 65% от отговорилите. Удовлетворяване на жилищна нужда е основният мотив за кандидатстване за кредит. Купуват жилище, за да живеят в него 67% от далите отговор на въпрос за какви нужди им е необходимо финансиране. Втората цел, за която най-често се търси финансиране, е покупка с инвестиционна цел. 19% от далите отговор разкриват такива намерения.

До 3 месеца е срокът, в който желаещите да кандидатстват за жилищен кредит ще предприемат стъпки в тази посока. Запитани за своите планове, 21% от далите отговор посочват този период. В същото време също толкова анкетираните, въпреки желанието си да кандидатстват за кредит, няма яснота кога ще сторят това. В срок между 7 и 12 месеца кандидатстване за кредит ще предприемат 17% от далите отговор.

На въпрос каква валута предпочитат за бъдещия си кредит, анкетираните затвърждават тенденцията от минали проучвания за предпочитане на българския лев. 67% от далите отговор ще изберат националната валута. За 17% от далите отговор по-важно е офертата да е изгодна, независимо в каква валута е тя.

### Условия по кредита

Настоящото проучване сочи за поредно завишаване на желаните суми при бъдещ кредит. Границата на търсеното финансиране се измества в диапазона 50 000 – 150 000 лв. В този диапазон най-предпочитаните кредити са за суми от 75 000 до 100 000 лв. (23% от далите отговор биха кандидатствали за сума в тази граница). 18% от отговорилите биха потърсили финансиране от 100 000 до 150 000 лв. За сума от 50 000 до 75 000 лв. ще кандидатстват 16% от отговорилите. Почти толкова (15% от далите отговор) ще потърсят финансиране в границите 25 000 до 50 000 лв.

Без промяна остават нагласите на желаещите да ползват жилищен кредит относно процента финансиране, който биха желали да получат от банката. Той е в границите между 80 и над 90%, като 29% от

далите отговор предпочитат той да е над 90%. 24% от далите отговор очакват банката да финансира 80 – 90% от стойността на закупувания имот. 70 - 80% финансиране ще търсят 14% от далите отговор.

Желанието за кредит с фиксирана лихва за целия срок на кредита е ясно изразено и в настоящото проучване. 63% от далите отговор на въпрос с какви лихвени условия биха желали да е техният кредит, посочват именно фиксирана лихва. Малък е делът (17% от далите отговор) на тези, които не могат да преценят как би било по-удачно за тях. Още по-малък (11% от далите отговор) е делът на тези, които предпочитат кредитът им първоначално (за определен период от време) да е с по-ниска лихва.

Независимо каква ще е лихвата по кредита, бъдещите кредитоискатели, както настоящите предпочитат тя да е достатъчно ясна, разбираемо обяснена и да е прогнозируема. Това е желанието на 32% от далите отговор на въпрос за предпочитанията им относно формирането на лихвата им. 19% от отговорилите не могат да преценят, а 17% не могат сами да преценят. Те ще се доверят на препоръката на кредитен консултант. Също толкова (17% от отговорилите) ще приемат лихвата, без значение как е формирана тя – достатъчно е да е изгодна. 12% от далите отговор изрично посочват, че биха желали тяхната лихва да е базирана върху пазарен индекс и съответната надбавка към него.

Бъдещите кандидати за кредит търсят финансиране за срок в диапазона от 6 до 20 г. (сумарно 51% от далите отговор). Данните от настоящото проучване сочат, че нагласите на желаещите да ползват кредит леко се променят. Според настоящите данни най-голям е интересът към кредити със сročност между 16 и 20 г. (20% от отговорилите) следвани от тези за срок между 6 и 10 г. (16%).

Освен промени в условията по кредитите, промени настъпиха и в българското законодателство. През юли 2016 г. беше приет Закон за кредитите за недвижим имоти на потребители. Запитани дали тези промени в законодателството са дали възможност повече хора да се възползват от жилищен/ипотечен кредит, над 1/3 от отговорилите заявяват, че не могат да преценят. 22% от отговорилите не считат, че е имало промяна в търсенето поради тази причина, тъй като то се определя от пазарни условия, а не от промени в законодателството. 19% от далите отговор, считат че е имало положителен ефект създаването на този закон, защото конкуренцията между кредиторите се е засилила, а условията по кредити са се подобрили.

### **Цена и обслужване на кредита**

Бъдещите ползватели на жилищен кредит изразяват готовност да плащат по-високи месечни вноски. Констатацията е на база предходно проучване на MoitePari.bg за нагласите на желаещите да ползват кредит. Според данните от миналата година желаещите ипотечен кредит предпочитат бъдещата им месечна вноска да е в границите 300 – 400 лв. (19% от далите отговор). Данните от настоящото проучване сочат, че настъпва промяна и бъдещите кредитоискатели заявяват, че могат да си позволят месечна вноска между 400 и 500 лв. (19% от далите отговор). Между 300 и 400 лв. месечно могат да заделят 14% от далите отговор. С по-скромни възможности са 13% от далите отговор. Те могат да си позволят месечен разход за погасяване на кредита в рамките на 200 – 300 лв. Почти толкова (12% от далите отговор), обаче, са склонни да заделят между 600 и 700 лв. месечно под формата на вноска по кредита.

И тук, както при вече ползващите кредит, мнението на анкетираните е, че лихвите по кредитите са високи. Това е мнението на 34% от далите отговор на въпрос кои параметри по кредитите считат за високи. Първоначалните разходи по кредита също са сред параметрите, които бъдещите кредитоискатели считат за високи. Така мислят 24% от отговорилите. На трето място като скъп параметър анкетираните определят застраховка „Живот“ (18% от далите отговор).

Не само вече ползващите кредит са уверени, че погасяването му няма да бъде проблем за тях. Същата увереност изразяват и неползващите кредит. Въпреки, че към момента нямат подобен ангажимент, те са уверени, че няма да имат затруднения в обслужването на бъдещ кредит. Това е мнението на 50% от далите отговор на въпрос как оценяват възможностите си за погасяване на кредит в следващите 3 – 5 г. Тези анкетираните базират очакванията си върху стабилността на доходите, които получават. Други 27% от далите отговор разчитат на ръст на доходите си, поради което те също не очакват да имат затруднения при обслужването на бъдещ кредит. Едва 6% от отговорилите изразяват опасения, че ако доходите им не растат, те няма да могат да се справят с кредита.

#### **Допълнителни продукти към кредита**

Запитани дали биха ползвали допълнителен продукт към кредита, почти половината от далите отговор (47%) изразяват такава готовност. Пакетите от услуги (Интернет банкиране, плащане на битови сметки, SMS известяване и др.) са сред предпочитаните допълнителни продукти. 36% от отговорилите не биха ползвали допълнителни продукти или услуги, а 17% ще предпочитат самостоятелен продукт - „Живот“ (22% от далите отговор, че биха ползвали самостоятелен продукт), SMS известяване (20%) или Интернет банкиране (19%).

Извън свързаните продукти, които биха ползвали, неползващите кредит вече ползват и други банкови продукти. На въпрос какви са те към момента, 21% от отговорилите посочват дебитната карта. Електронното банкиране, ползването на разплащателна сметка, кредитна карта и потребителски кредит са следващите продукти, предпочетени от неползващите ипотечен кредит.

#### **НЕПОЛЗВАЩИ И НЕЖЕЛАЕЩИ**

Няма промяна в позицията на неползващите и нежелатели да ползват жилищен кредит спрямо предходни проучвания на MoitePari.bg. Помолени да посочат причините, поради които жилищните кредити не представляват интерес за тях, 31% от отговорилите посочват, че имат собствено жилище и нямат нужда от кредит за ново. Нежеланието да задлъжняват (23% от отговорилите) и несъгласието с политиката на банките за едностранна промяна на условията по кредитите (15% от далите отговор) допълват мотивите на анкетираните, защо не желаят да ползват жилищен/ипотечен кредит.