

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 11.08.2020

**Czy kupujący mieszkania mają trudności z uzyskaniem kredytu**

Jak wiele osób chcących kupić mieszkania dostaje odmowne decyzje kredytowe? Jak często klienci deweloperów zmuszeni są zrezygnować z zakupu lokalu? Czy wydłużył się czas konwersji umowy rezerwacyjnej w umowę przedwstępną? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości Dompress.pl

**Mirosław Kujawski, członek zarządu Develia S.A.**

Z uwagi na obecną sytuację, wprowadziliśmy dla klientów szereg udogodnień, m.in. wydłużyliśmy okres obowiązywania umowy rezerwacyjnej. Dzięki temu klienci mają więcej czasu na decyzję i sprawdzenie swojej zdolności kredytowej na przykład u jednego z naszych doradców finansowych. Jednocześnie sam proces pozyskiwania kredytu wydłużył się, co przekłada się na dłuższy okres przekształcenia się umowy rezerwacyjnej w umowę deweloperską.

Pandemia, wprowadzony lockdown oraz zaostrzenie polityki kredytowej przez banki wpłynęły także na spadek zdolności nabywczej części klientów. Szczególnie dotknięte zostały osoby pracujące w branżach takich jak turystyka czy transport. Tym samym odsetek odstąpień od zakupu mieszkania w najgorszym momencie był nawet dwukrotnie wyższy w porównaniu z poprzednimi latami.

**Zbigniew Juroszek, prezes Atal**

Faktycznie czas konwersji umowy rezerwacyjnej w umowę przedwstępną istotnie się wydłużył. Rezygnacje z kupna zarezerwowanego lokalu nie są jednak częstym procederem. Zaostrzenie polityki kredytowej banków nie zmieniło wiele. Powody, dla których klienci decydują się na rezygnację z zakupu zarezerwowanego mieszkania bywają różne. Część osób jest zmuszona do zaniechania zakupu lokalu przez trudności związane z pozyskaniem finansowania. Motywem decyzji bywają również względy osobiste, jak utrata pracy. Mając na uwadze trudności, z jakimi zmagają się klienci, staramy się wychodzić naprzeciw oczekiwaniom modyfikując na przykład wysokość transzy i terminy płatności.

**Joanna Chojecka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w Robyg SA.**

Nie zauważamy obecnie pogorszenia sytuacji na rynku kredytów hipotecznych. Nasi klienci mają pełne wsparcie współpracujących z nami doradców finansowych. To obniża ryzyko odmowy kredytu i braku finansowania. Oferujemy bezpłatną pomoc sprawdzonych ekspertów finansowych, który pomagają we wszelkich kwestiach związanych z finansowaniem zakupu mieszkania. Sprawdzą zdolność kredytową w 15 bankach i podpowiedzą najkorzystniejszą ofertę dostępną na rynku.

Warto podkreślić, że nadal ponad 45 proc. naszych klientów kupuje mieszkania za gotówkę, co stabilizuje sprzedaż zarówno w krótkim, jak i długim terminie. Dlatego nie potwierdzamy wydłużenia czasu konwersji umów. Klienci powrócili do zainteresowania zakupem mieszkania, często poszukują też nowego lokum ze względu na coraz popularniejszą pracę zdalną.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

Z całą pewnością wydłużył się czas zapadalności decyzji klientów o zakupie lokalu i wydłużył się proces administracyjny związany z pozyskiwaniem finansowania zewnętrznego po wybuchu pandemii. Klienci nie zawsze podają powód rezygnacji z transakcji, w związku z czym trudno wskazać szacunkową proporcję odstąpień od umowy rezerwacyjnej spowodowanych brakiem finansowania i innymi przyczynami. Odmowne decyzje kredytowe zdarzają się w podobnej ilości, jak w przeszłości przed pandemią. W związku ze zmniejszeniem obostrzeń rządowych w ujęciu ogólnym widoczne jest stopniowe powracanie części banków do tradycyjnej polityki udzielania kredytów.

**Małgorzata Ostrowska, członek zarządu i dyrektor Pionu Marketingu i Sprzedaży w J.W. Construction Holding S.A.**

Klienci, którzy decydują się na zakup mieszkania w inwestycjach klasy premium, które mamy w ofercie, m. in.: Bliska Wola Tower w Warszawie, Hanza Tower w Szczecinie, czy Osiedle Nowe Tysiąclecie w Katowicach na ogół nie mają problemów z otrzymaniem kredytu. Sytuacje rezygnacji z powodu braku finansowania kredytem zdarzają się sporadycznie, gdyż tylko niewielki procent naszych klientów ubiega się o finansowanie na początkowym etapie zakupu. W przeważającej liczbie klienci, jeśli w ogóle biorą kredyt, to na mniejszą część wartości lokalu. Dlatego relatywnie niewielki procent spotyka się z odmową lub obniżeniem zdolności kredytowej. Najczęściej dotyka to osoby prowadzące działalność gospodarczą, nawet gdy utrzymały dochody na tym samym poziomie co przed pandemią. Nie zaobserwowaliśmy by czas konwersji umowy rezerwacyjnej w umowę przedwstępną wydłużył się wskutek zaostrzenia polityki kredytowej przez banki. Po podpisaniu umowy rezerwacyjnej klienci mają około 3-7 dni na podpisanie umowy deweloperskiej/przedwstępnej i przeważnie dotrzymują tego terminu. Niewątpliwie jednak obecne zaostrzenie polityki finansowej przez banki, z których wiele podniosło wymagany wkład własny z 10 nawet do 30 proc., utrudnia lub wyklucza zaciągnięcie kredytu, a co za tym idzie zmniejsza motywację do zakupu mieszkania pewnej grupy klientów.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

Nie widzimy większych zmian, jeśli chodzi o czas i przebieg procesu konwersji rezerwacyjnych na umowy przedwstępne, proces przebiega bez zakłóceń.

**Zuzanna Należyta, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic**

Nie zauważyliśmy szczególnego wzrostu ilości rezygnacji spowodowanych brakiem zdolności kredytowej. Takie przypadki miały miejsce również przed pandemią. Obserwujemy jednak znaczące wydłużenie okresu procedowania kredytów hipotecznych. Rekordziści zawierają umowy deweloperskie po 4 miesiącach od podpisania umowy rezerwacyjnej.

**Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest**

Klienci, którzy dotychczas podpisali z nami umowy rezerwacyjne w większości przypadków podpisali umowy deweloperskie. Są jeszcze klienci, którzy potrzebują więcej czasu na to, by ostatecznie zdecydować o zakupie. Obecnie jest czas weryfikacji klientów przez banki i wkrótce okaże się ilu nabywców otrzyma decyzje pozytywne, a ile osób będzie musiało odłożyć zakup mieszkania na później. Zdarzyły się też w ostatnim czasie rezygnacje z umów rezerwacyjnych ze względu na pogorszenie się sytuacji finansowej klientów w związku z pandemią, zakończone brakiem uzyskania finansowania w banku.

**Edyta Kołodziej, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Nickel Development**

Od początku pandemii mieliśmy do czynienia z pojedynczymi przypadkami odstąpienia od rezerwacji. Większa część z nich nie wiązała się jednak z przyczynami finansowymi. Dostajemy natomiast sygnały o wydłużonych okresach procedowania wniosków kredytowych od klientów, którzy proszą o przedłużenie umów blokady.

**Agata Zambrzycka, dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu w Aria Development**

Nie widzimy wydłużenia się czasu konwersji umowy rezerwacyjnej w umowę przedwstępną. Nasi klienci załatwiają wszystkie formalności związane z kredytem od razu po podpisaniu umowy deweloperskiej lub przedwstępnej. Rzeczywiście obserwujemy wydłużenie procesu uzyskiwania kredytów. Rozumiemy zaistniałą sytuację i dlatego oferujemy elastyczne warunki i 60-dniowy termin na załatwienie wszystkich formalności kredytowych.

Mieliśmy kilku klientów wykonujących zawody wyższego ryzyka w czasie pandemii tj. fryzjer, kosmetyczka, czy lekarz, którym banki odmówiły kredytowania bądź uzyskali niższą kwotę kredytu. Były to jednak jednostkowe przypadki.

Autor: Dompress.pl