

Analiza: 80% dintre românii care apeleaza la un broker de credite prefera sa achizitioneze imobile

Majoritatea românilor (80%) care apeleaza la un broker de credite prefera sa achizitioneze imobile foarte spatioase, iar 10% sa își renoveze locuinta actuala, potrivit datelor unei companii de profil remise marti AGERPRES.

Conform unei analize interne, volumul creditelor intermediare de brokerii AVBS Credit în perioada ianuarie-aprilie 2021 s-a dublat fata de aceeași perioadă a anului trecut. Românii care au obtinut finantarile necesare, au preferat sa opteze pentru creditarea prin intermediul brokerilor de credite. Aceasta crestere sustinuta vine pe fondul unei preferinte a românilor de a apela la brokerii bancari, iar în ultimii 5 ani, peste 50.000 de români au atras finantari cu ajutorul intermediarilor de credite din Asociatia Româna a Brokerilor de Credite (ARBC).

Astfel, 80% dintre români prefera sa achizitioneze imobile foarte spatioase, 10% sa își renoveze locuinta actuala, 7% sa își cumpere o masina, 3% pentru alte proiecte. Vârsta medie a românilor care apeleaza la brokeri bancari este de 30 ani si provin din orase precum Bucuresti, Constanta, Iasi, Cluj, Timisoara si din alte orase mari si medii din tara.

"Brokerul de credite bancare a devenit un partener important în procesul de creditare pentru români, trendul este unul ascendent, iar românii aleg brokerii de credite pentru a accesa împrumuturi ipotecare conform nevoilor: fie doresc sa își achizitioneze un imobil spatios, fie un autoturism, fie investesc în renovarea apartamentului. Rolul brokerului bancar este de a fi expert în creditare, dar si un partener pe termen lung, pentru ca alege sa ramâna alaturi de client, pe parcursul întregului proces de creditare, dar si dupa obtinerea creditului", a declarat Valentin Anghel, CEO & Founder, AVBS Credit.

Datele companiei arata ca finantarea prin brokerii de credite atrage dupa sine o serie de avantaje, pentru românii care prefera brokerii de credite, cele mai importante doua aspecte în colaborarea cu brokerul sunt: identificarea celor mai potrivite oferte de creditare în functie de profilul clientului si întocmirea completa a dosarului de credit, la care se adauga si alte servicii esentiale în procesul de creditare: depunerea dosarului de credit la banca aleasa, negocierea dobânzii creditului (valabil doar pentru un anumit segment de clienti), monitorizarea dosarului de credit si comunicarea statusului, recomandarea de specialisti complementari pentru realizarea procesului de creditare (notari, evaluatori, asiguratorii, dezvoltatori imobiliari, etc.) si planificarea etapelor preliminare de semnare a contractului de credit. Brokerul de credite verifica eligibilitatea clientului pentru produsul de creditare dorit fara a-i afecta în mod negativ scorul FICO al clientului.

În primul trimestru al anului 2021, AVBS Credit si-a dublat volumul creditelor intermediare, fata de aceeași perioadă a anului trecut, iar 80% din totalul creditelor intermediare în 2020 au fost credite ipotecare, interesul românilor cu venituri medii si mari s-a directionat în achizitia de locuinte care sa le asigure un confort sporit si un spatiu generos pentru a-si desfasura de acasa activitatile familiale, profesionale, scolare, în contextul pandemiei.

Pâna la finalul anului 2021, compania AVBS Credit vizeaza dublarea retelei de franciza, de la 50 în prezent la peste 100 de parteneri francizati, în cele mai importante orase din România, atragând în echipa sa cei mai buni specialisti din domeniul financiar-bancar. AVBS Credit lucreaza cu peste 30 de banci si IFN-uri din România, iar serviciile sunt gratuite pentru clientii care opteaza pentru un credit. AVBS Credit este membra ARBC (Asociatia Româna a Brokerilor de Credite).