

Rritja e çmimit të pronave po nxit investimet dhe kërkesën për kredi

Kërkesa e individëve për kredi për pasuri të paluajtshme është në nivele të larta, të ngjashme me periudhën e parakrizës, tha Redi Martiri, Drejtor i Departamentit të Shitjeve për Individë në Union Bank. Sipas tij, rritja konstante e çmimeve është parë edhe si një mundësi interesante investimi, për jo pak konsumatorë, duke marrë në konsideratë blerjen e pronave të dyta apo të treta. Sipas tij, kredia për individë në tregun shqiptar ka ende potenciale të mëdha rritjeje, duke e krahasuar me tregjet e vendeve të tjera të rajonit.

Si paraqitet ecuria e portofolit të kredisë për blerje banesash në bankën tuaj? Sa u ndikua ky produkt prej krizës së pandemisë?

Kreditë për blerje banesash në Union Bank shënuan një tendencë rritjeje prej disa vitesh, gjë që përkon, në fakt, me fluksin e lartë të ndërtimeve në Tiranë, por edhe në qytetet e tjera dhe zonat bregdetare të Shqipërisë. Gjatë periudhës së pandemisë, në pranverë të vitit 2020, pati një frenim të dukshëm të kërkesës, por me fillimin e verës kurba e kërkesës shënoi vetëm rritje, duke tejkaluar madje edhe parashikimet e Bankës, me një rritjeje me 18% të portofolit të kredive hipotekore.

Si e vlerësoni aktualisht kërkesën për kredi bankare me qëllim blerjen e banesave?

Edhe në muajt e fundit, kërkesa për kredi për blerje banesash, por edhe për pasuri të tjera të paluajtshme ka qenë me ritme të kënaqshme, ngjashëm me periudhën e parakrizës. Kërkesat kanë qenë jo vetëm për investim brenda në Tiranë, por edhe për blerje pronash në periferi, në lagjet e reja rezidenciale të banimit; disi më i shtuar ky interes se në të kaluarën, kuptohet nga kategori klientele me të ardhura të larta. Ndërkohë, rritje kanë shënuar edhe kërkesat për financim nga bashkatdhetarë që punojnë jashtë Shqipërisë. Risi përbën interesimi i shtetasve të huaj, të cilët kërkojnë të blejnë prona kryesisht në zonat turistike të vendit. Ndonëse disi më e ulët, kërkesa për blerje pronash nuk mungon edhe në



qytetet kryesore të Shqipërisë. Konkretisht për vitin 2020, mbi 84% e shtesës neto të kredive hipotekore u përket klientëve të Tiranës, por kuptohet që po në Tiranë është edhe kërkesa për blerje pronash në zonat turistike.

Vitet e fundit, janë rritur ndjeshëm çmimet e banesave, sidomos në kryeqytet. Sa dhe në ç'menyrë e ka ndikuar ky faktor kërkesën për kredi hipotekore?

Është e vërtetë që çmimet janë rritur, jo vetëm në Tiranë, por edhe në qytete apo zona të preferuara, e cila është e lidhur me taksat e shtuara, por në fund të fundit, është edhe një refleksion i kërkesës së konsumatorit. Nga analizat tona të brendshme, është vënë re rritja mbi 10% e çmimit në vitin e fundit, më e lartë se sa efekti i ardhur prej taksave. Rritja e çmimeve, kuptohet që është shoqëruar me ulje të kërkesës për investim në pasuri të paluajtshme për klientët me të ardhura të ulëta, por njëkohësisht ka rritur edhe vështirësinë për t'u kualifikuar për financimin kreditor.

Nga ana tjetër, mund të thuhet me siguri që ulja e normave të interesit për kreditë hipotekore e ka kompensuar disi këtë efekt negativ, duke kombinuar norma më të ulëta interesi me afate më të gjatë në kredidhënie, gjë që ka mundësuar këste mujore të përballueshme. Për më tepër, vlerat e kolateraleve në rritje kanë garantuar më tepër mundësi mbulimi dhe kreditimi për individët.

Rritja konstante e çmimeve është parë edhe si një mundësi interesante investimi, për jo pak konsumatorë, duke marrë në konsideratë blerjen e pronave të dyta apo të treta. Kërkesa është shtuar nga kjo kategori, e cila ka edhe aftësitë e nevojshme paguese të kredisë.

Ecuria e portofolit dhe vrojtimet e aktivitetit kreditues në vitet e fundit tregojnë rritje të fokusit të bankave në segmentin e individëve dhe sidomos të kredive hipotekore. Pse ka ndodhur kjo?

Union Bank e ka pasur historikisht fokusin në drejtim të kreditimit të individëve, por kohët e fundit, shumica e bankave duket se kanë shtuar ofertat, rrjedhimisht dhe vëmendjen ndaj kredive për individë, sidomos atyre hipotekore.

Një nga arsytet besoj se është kërkesa në rritje nga individët, e ndërthurur me rrezikun me të vogël kreditor që ka kjo kategori në krahasim me bizneset. Edhe rritja konstante e çmimeve ka bërë që bankat të jenë disi më të mbrojtura nga kolaterat që mbulojnë kredinë, duke qenë se rritja e vlerës siguron mbulim më të mirë.

Nëse krahasohemi me sektorin bankar jashtë vendit, raporti kredi për individë / kredi për biznese është shumë më i lartë se sa ai që është aktualisht në Shqipëri. Për shembull, Mali i Zi, sipas të dhënave të Bankës së tyre Qendrore në fund të 2020-s, pasqyron një raport kredi për individë përkundrejt totalit të kredive, pa përfshirë institucionet financiare, mbi 55%. Ndërkohë, në Shqipëri, raporti është pak mbi 30%. Duke u mbështetur edhe në sjelljen e rajonit duket se kreditimi tek individët do të vazhdojë të forcohet.

Faleminderit

që na zgjodhe si partnerin
tënd të besueshëm për të
arritur majat.



Sa ka ndikuar cikli i normave të ulëta të interesit në zgjerimin e kredisë hipotekore?

Siç e përmenda më sipër, norma e ulët e interesit ka ndikuar në pagesën e kësteve disi më të përballueshme për individët, rrjedhimisht blerja e një prone për banesë apo për qiradhënie është bërë më e mundur. Disa banka, përfshirë edhe Union Bank, ofrojnë interesa fikse për një periudhë disavjeçare, që shtojnë sigurinë e një kësti të pandryshuar për një kohë të gjatë. Klientët kanë edhe mundësinë e zgjedhjes së një norme të ndryshueshme, gjithmonë duke marrë një konsulencë të plotë nga banka, gjë që ndihmon në zgjedhjen e duhur për ta.

A keni kërkesa për kredi hipotekore nga shtetas të huaj ose jorezidentë në Shqipëri? A ofroni financim në këto raste dhe, nëse po, me çfarë kushtesh?

Po, ka një kërkesë të shtuar në këtë drejtim dhe Union Bank është ndër

të paktat banka në vend që ofron mundësi financimi për shtetasit e huaj. Për shqiptarët që punojnë jashtë vendit ka një produkt të dedikuar dhe për shtetasit e huaj, trajtimet janë individuale, rast pas rasti. Nisur nga risku i shtuar, për shkak të një pasigurie të lidhur me marrjen e një informacioni disi më të pakët me të ardhurat nga jashtë dhe historikun kreditor, Banka kërkon më shumë garanci në kriteret që aplikon.

Disa firma ndërtimi ofrojnë shitjen e apartamenteve me kredi bankare që në fazën e ndërtimit. Si funksionon bashkëpunimi i bankave me firmat e ndërtimit, për të financuar blerjen e banesave ende në proces ndërtimi ose kontrata porosie?

Blerja e apartamenteve dhe pronave të tjera të pahipotekuara nga individët është një fenomen mjaft i njohur në Shqipëri, i cili është rritur nga bumi i ndërtimeve. Në këtë drejtim, Union Bank ka marrëdhënie bashkëpunimi

me disa nga kompanitë më serioze të ndërtimit, duke ofruar mundësi kreditimi, edhe nëse klientët nuk kanë një kolateral të tyrin për të vendosur provizorisht deri në momentin e hipotekimit të pronës finale.

Skema e kreditimit është mjaft e thjeshtë dhe procedurat janë të ngjashme me një kredi me kolateral standard. Avantazh për klientët janë edhe kostot e lidhura me bllokimin e kolateralit, të cilat aplikohen vetëm në momentin e hipotekimit të banesës që është objekt financimi. Ndërkohë, një veçanti e Union Bank është ofrimi i skemave incentivuese të rimbursimit nëpërmjet bashkëpunimit me ndërtues të zgjedhur, në kuadër të projektit GEFF. Kështu, për një apartament që po blihet veçohen kostot që janë të lidhura me teknologji që sigurojnë eficiencë energjie, ku mund të përmenden izolimi i mureve, çative, panelet diellore, etj. Për këtë vlerë të investimit, klientit i rimbursohet 20% e shumës në llogari që ta përdorë për çdo qëllim. ■