

Răspunsul scurt ar fi „depinde cine întreabă și mai ales pe cine”. Conform statisticilor EOS KSI, principalul jucător din piață (cotă de 25%) un credit de nevoi personale, fără ipoteca, se vinde de bănci/IFN-uri la 10-15% din valoare iar unul imobiliar cu ipotecă sub 50%. Cât de mult sub? Păi, având în vedere că în mod uzual firmele de recuperare oferă 25% din valoarea ipotecii iar băncile țin destul de mult de procentul de 50%, probabil că undeva între 30-35%, în acest moment (dacă băncile vor fi determinate la un moment dat să scape de balastul din portofolii intempestiv, e de așteptat că procentul să se apropie de 25%). Cu alte cuvinte, cum piața imobiliară a scăzut cu 50% din maxime, băncile ar vrea să renunțe acum la creditele cu probleme la prețul actual de piață al imobilelor iar recuperatorii nu oferă ușor decât jumătate intuind noi scaderi.

În sfârșit, o datorie preluată de la o companie de utilități, este sensibil mai ieftină decât un credit bancar (5-8%), sumele fiind mai mici iar efortul de recuperare aproape identic. Și dacă tot vorbim de costurile recuperării, recuperatorii pretind că aproximativ 30 de bani din fiecare leu reprezintă costurile lor (în ipoteza că împrumutul se recuperează în 3 ani). Dacă durata urcă la 4-5 ani, atunci costurile pot ajunge la 40-50%.

Care este relevanța acestei informații? Deși pare paradoxal, poți negocia mult mai bine cu un recuperator care a cumpărat un portofoliu de credite cu probleme care îl include și pe al tău decât cu finanțatorul inițial (bancă/IFN). Asta pentru că o bancă este obligată să facă repede provizioane în momentul în care ai câteva luni de întârziere la plată (până la valoarea creditului restant) în timp ce un recuperator nu este la fel de presat de timp (costurile lui urcă relativ lent dacă durata de recuperare crește). Sunt destule situații în care firmele specializate, dacă au obținut suma plătită la cumpărarea creditului iar perioada de recuperare tinde să crească, mult au acceptat discounturi semnificative față de valoarea datoriei, uneori și de 50% sau peste, ceea ce nu se va petrece cu o bancă.

În ciuda procentului în creștere de credite neperformante, românii sunt printre cei mai buni plătitori, aproximativ 92% din facturile emise achitându-se la timp la nivelul anului 2010, potrivit EOS. Când însă încep să acumuleze primele restanțe, șansele ca datoria respectivă să nu mai fie plătită deloc sunt foarte mari. Asta afectează profiturile firmelor locale care nu dispun în general de lichidități și trebuie să facă provizioane ori să urce prețurile serviciilor pentru ceilalți clienți.

Pentru mai multe informații, accesează rubrica [Întreabă expertul](#).