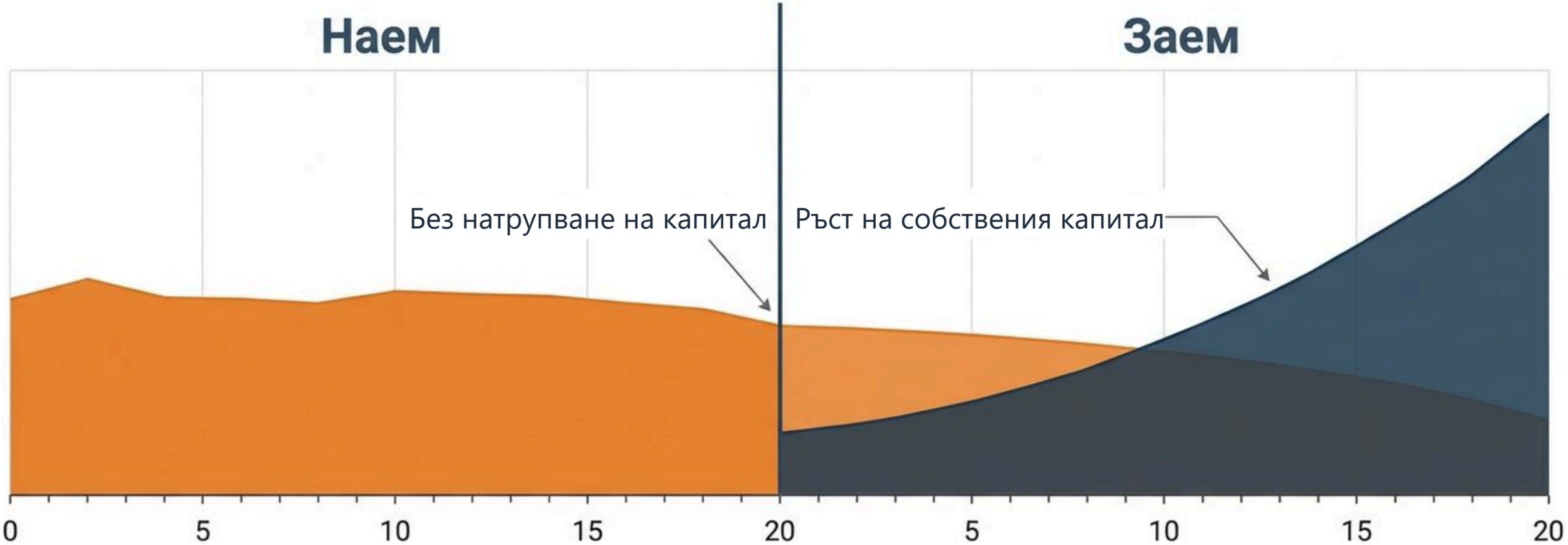
Наръчник на новодомаца: Стратегическо финансиране и кредитиране

Архитектура на интелигентния жилищен кредит. От първоначалния бюджет до ключа за собствения дом.

FinCity – Независим кредитен посредник

Фундаменталното решение: Наем или Заем



Временно решение с висока гъвкавост.
Липса на натрупване на капитал.

Дългосрочно разпределение на капитала.
Придобиване на актив, който исторически изпреварва инфлацията.
Заемът при съвременните ниски лихви е лост за изграждане на собствено богатство.

Ролята на самоучастието в управлението на риска

15–20% собствени средства служат като финансов буфер. Банките изискват самоучастие като доказателство за личен ангажимент, което директно оптимизира лихвените условия.



100% финансиране (обикновено чрез комбиниране с потребителски кредит) създава тежест върху месечния бюджет и прави структурата уязвима на пазарни флуктуации.

По правилата на БНБ самоучастието е поне 15%.

Истинската цена на парите: ГПР

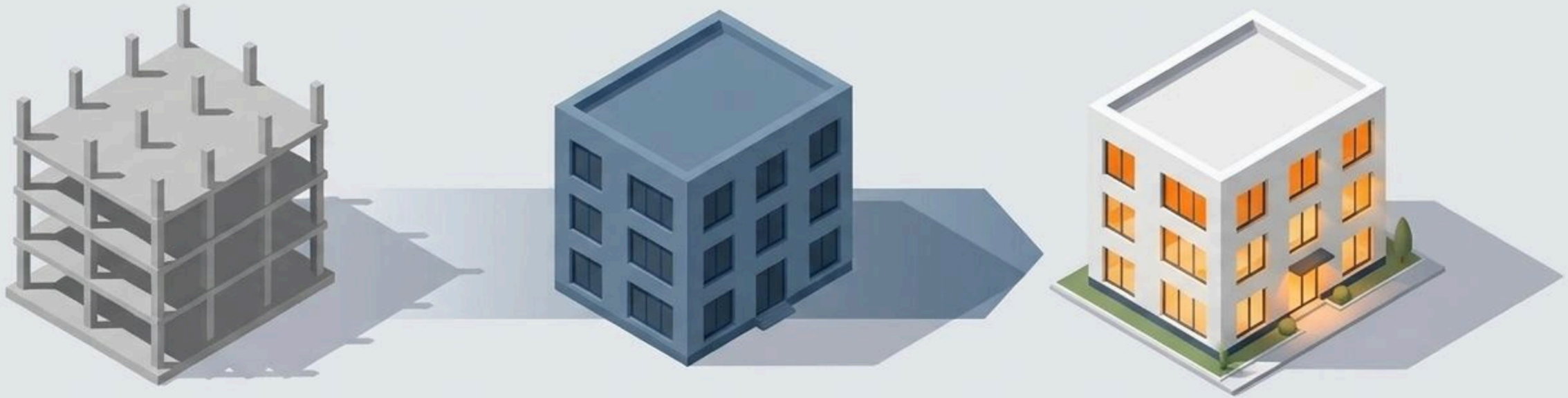
Годишният процент на разходите (ГПР) е единственият обективен измерител. Той обединява номиналната лихва с всички съпътстващи разходи.

Оферти се сравняват само на база ГПР за идентични срокове. Сравнявайте „ябълки с ябълки“.



Физическият актив: Етапи на строителство (Акт 14, 15 и 16)

Разликата между структурно завършена сграда (Акт 14) и юридическо разрешение за обитаване (Акт 16). Банките имат специфични и често рестриктивни изисквания за финансиране на етапи преди Акт 16.



Акт 14
Груб строеж /
чл. 181, ал. 2 от ЗУТ

Акт 15
Констативен акт за
завършена сграда

Акт 16
Разрешение за ползване (ДНСК)
или удостоверение от общината

Матрица на риска при покупка „на зелено“

Етап	Акт 14	Акт 15	Акт 16
Пазарна цена	По-ниска (добра възможност за избор)	Средна	Най-висока (премия за сигурност)
Банково финансиране	Специфични, ограничени процедури	Преходен етап	Стандартни процедури без рестрикции
Ниво на риск за купувача	Високо (забавяне, липса на инфраструктура)	Умерено	Минимално

Пътна карта на финансирането – Част 1: Подготовка



50% от успеха на сделката се решава преди реалния избор на банка.

Стъпка 1: Бюджетиране
Изчисляване на допустимата тежест спрямо доходи и задължения. Дефиниране на максимален размер и срок.

Стъпка 2: Структуриране
Определяне на параметри – брой кредитоискатели, размер на самоучастие, тип вноски (анюитетни/намаляващи).

Стъпка 3: Събиране на оферти
Генериране на 3-5 конкурентни предложения. (Специфика: едно запитване през посредник блокира достъпа на други за 45 дни).

Стъпка 4: Анализ
Сравняване на ГПР, такси и съотношение дълг/доход.

Пътна карта на финансирането – Част 2: Реализация



Стъпка 5: Избор на банка
Подаване на официално искане и блокиране на условията.

Стъпка 6: Документация
Набавяне на правни документи и пазарна оценка (с валидност 6 месеца).

Стъпка 7: Нотариус
Изповядване на сделката и усвояване на сумата (често на траншове при имоти в строеж).

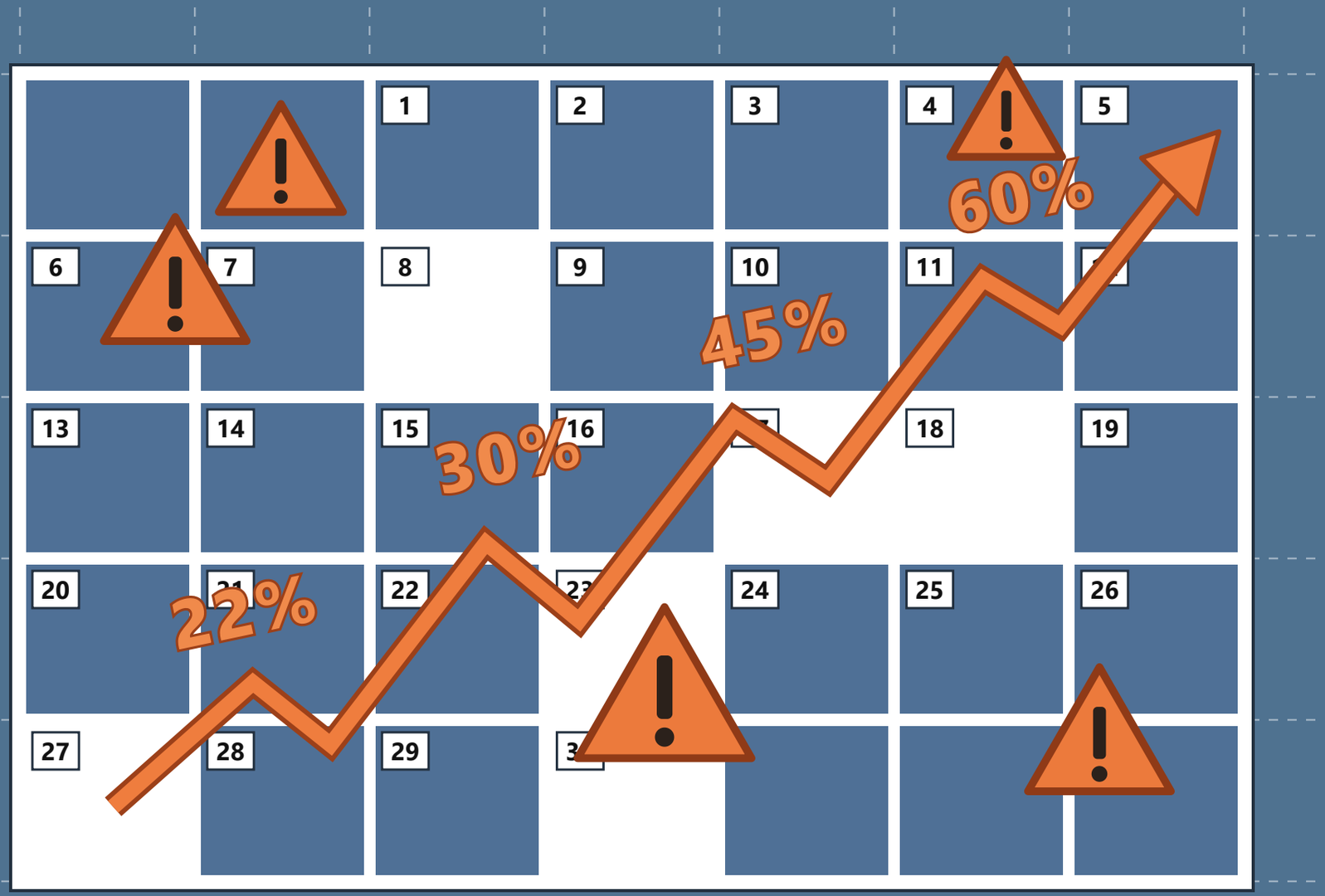
Стъпка 8: Управление на имота
Разпределяне на ресурс за ремонти и довършителни дейности.

Стъпка 9: Управление на дълга
Мониторинг за възможности за предсрочно погасяване или рефинансиране.

Дълговата спирала: Математиката на хаоса

Натрупването на множество необезпечени „бързи“ кредити води до невъзможност за обслужване и стрес.

Погасяването на един скъп кредит с друг създава математически невъзможна за поддържане структура. Прагът на търпимост в банковата система за необезпечена експозиция е около 25 000 €.



Консолидация: Реструктуриране на пасивите

Обединяване на всички микро-задължения в един структуриран банков кредит (потребителски или ипотечен).

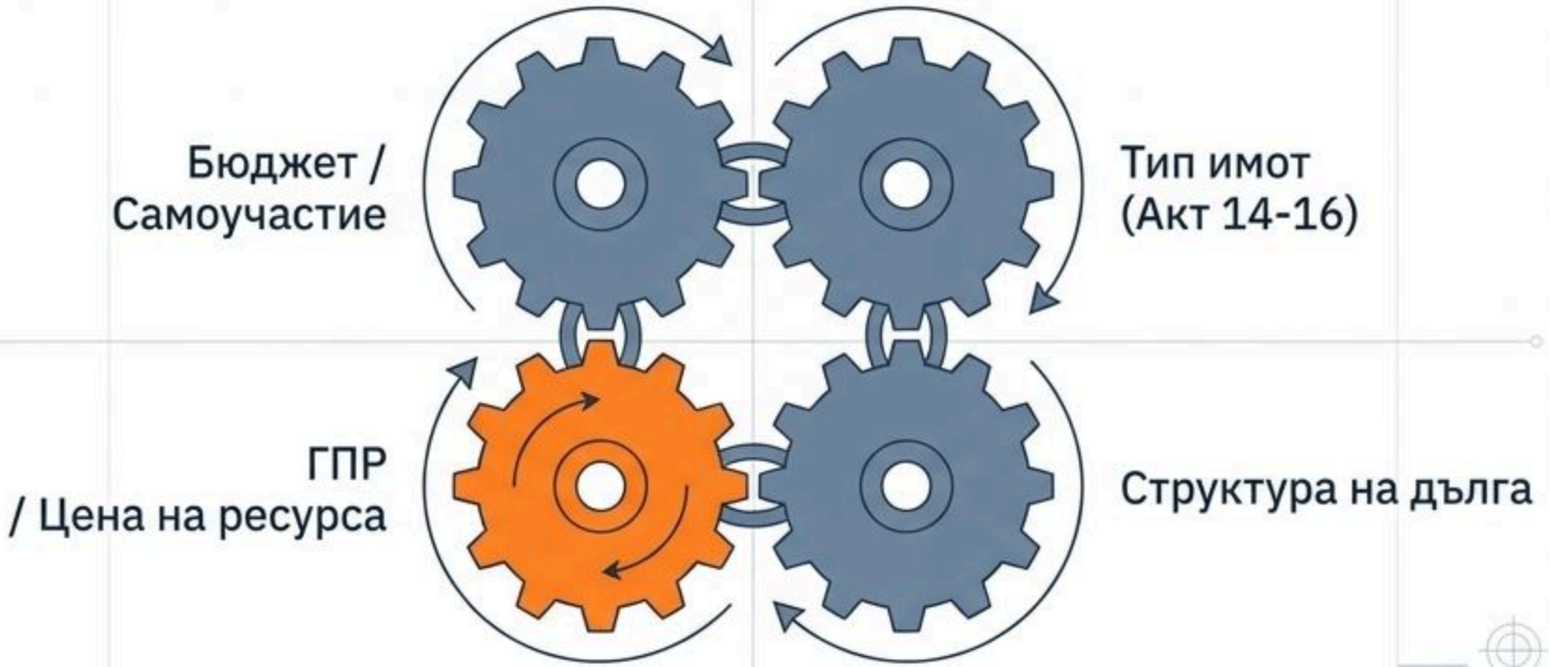


- Една дата на падеж.
- Една ясна лихва (драстично по-ниска).
- Удължен срок за минимизиране на месечната тежест.

Изисква се липса на текущи просрочия за успешно банково рефинансиране.

Екосистемата на жилищния кредит

Рамка за финансово здраве

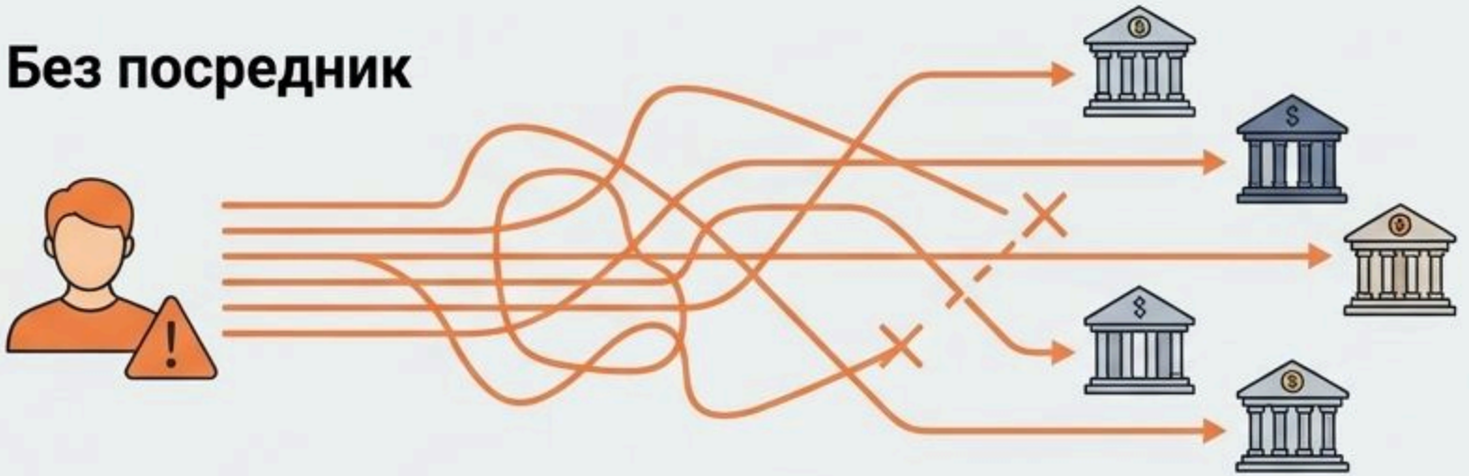


Оптимизацията на един елемент неизбежно влияе на останалите. Закупуването на по-евтин имот на Акт 14 променя изискванията за самоучастие и възможностите за консолидация.

Необходим е архитектурен поглед над цялата система, а не фокус върху изолирани параметри (като само базовата лихва).

Асиметричното предимство: Защо независим посредник?

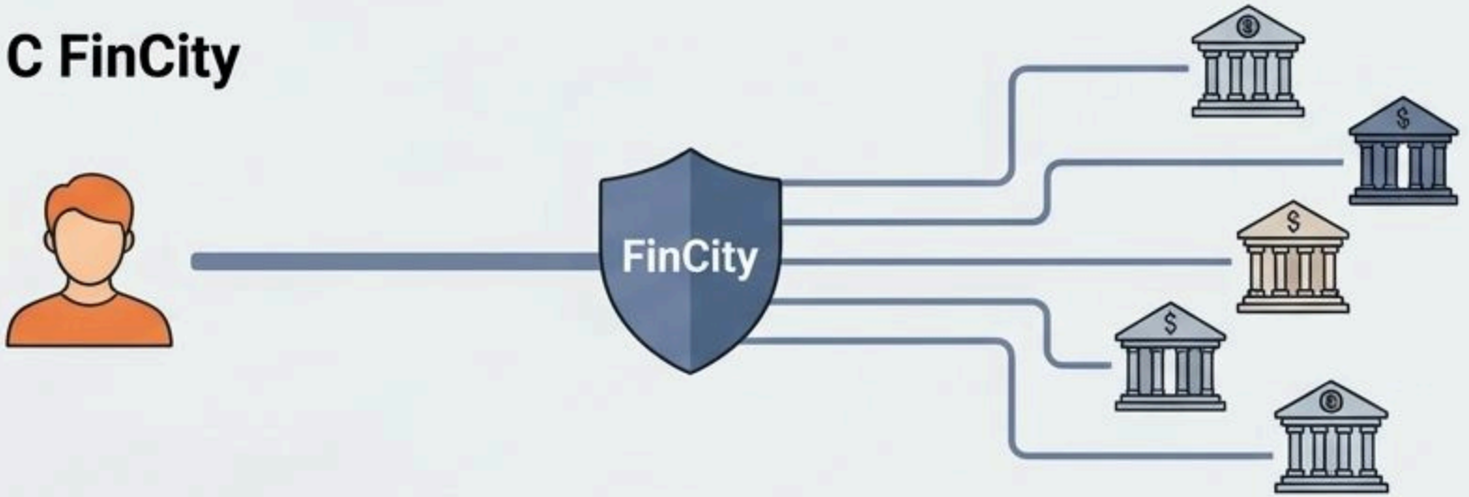
Без посредник



Хаос и риск за профила

Банките говорят на специфичен език. Самостоятелното събиране на оферти е **неефективно** и може да **увреди кредитния ви профил** при множество запитвания.

С FinCity



Унифициран щит и ясни оферти

Защита на профила, водене на преговори в терминологията на банките, осигуряване на **ангажиращи оферти** и **пълно администриране** на процеса – **напълно безплатно** за клиента.

Време е за стратегическо действие

Оптимизирайте структурата на вашия кредит. Заявете безплатна експертна консултация.

Уебсайт: fincity.bg
Ел. поща: office@fincity.bg
Офис: гр. София, ул. „Уилям Гладстон“ 25

FinCity

fincity.bg

Безплатна консултация
office@fincity.bg

Регистриран кредитен посредник | Член на АКПБ | Отзиви: 4.9 ★★★★★