

Строительные компании констатируют — доли ипотечных сделок при продаже жилья вновь стали расти. Банки смягчают требования и снижают размер первоначального взноса для своих заемщиков. Однако такого увеличения объемов ипотечного кредитования, как в прошлом году, в 2011 году ожидать все же не стоит, говорят участники рынка.

# Эффект «низкой базы» закончен

## Ипотека

По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в 2010 году объем выдачи ипотечных кредитов в целом по стране составил 370 миллиардов рублей, что на 44% меньше, чем в 2008 году, когда было выдано ипотеки на 655,8 млрд рублей. В Петербурге было выдано ипотечных кредитов на сумму 14,5 млрд рублей.

По прогнозам АИЖК, в 2011 году доля объектов недвижимости, обремененных ипотекой, в общем объеме реализуемой жилой недвижимости вырастет на два процентных пункта — до 17%.

По базовому сценарию бизнес-плана АИЖК в текущем году планируется рефинансировать ипотечные кредиты на сумму 67,6 млрд руб. Из них 46,4 млрд руб. составит рефинансирование рыночных кредитных продуктов (включая продукт «Новостройка»), а 21,2 млрд руб. — выкуп специальных кредитных продуктов для отдельных категорий населения.

По мнению специалистов АН «Бекар», в этом году будет ужесточаться конкуренция между государственными и коммерческими банками. Благодаря этому на рынке будут появляться новые программы кредитования, способные привлечь новых заемщиков.

**Стабилизация**  
В 2010 году на рынке ипотечного кредитования наблюдалось двукратное увеличение объемов бизнеса, что в



По прогнозам АИЖК, в 2011 году доля объектов недвижимости, обремененных ипотекой, в общем объеме реализуемой жилой недвижимости вырастет на два процентных пункта — до 17%

первую очередь объясняется «эффектом низкой базы». Тенденцией к «потеплению» ипотечного рынка можно назвать и появление кредитов без первоначального взноса, которые на время кризиса полностью ушли с рынка.

Чаще всего ипотечный кредит берут семейные люди в возрасте 35–37 лет, имеющие свой бизнес или уже долгое время работающие в одной организации. Кредит берется для улучшения жилищной ситуации.

Михаил Бузулукский, директор по маркетингу и продажам «Главстрой-СПб», полагает, что росту ипотечных сделок также способствовали достаточно стабильные цены на жилье, возросшее число вводимых в строй объектов

и тот факт, что банки после кризиса вновь «повернулись лицом» к первичному рынку жилой недвижимости — строящейся недвижимости. Генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев отмечает: «С весны 2010 года

мы наблюдали возрождение ипотечного кредитования на первичном рынке недвижимости. Достаточно четко прослеживалась тенденция возвращения ведущих банков к уровню процентных ставок и других условий, приближающихся к условиям ипотечного кредитования периода „расцвета“ ипотеки в 2008 году. Благодаря этим факторам только за период 2010 года существенно увеличилась доля ипотечных кредитов на первичном рынке жилья».

Сергей Галалу, генеральный директор АН «Итака», рассказал: «Агентство недвижимости „Итака“ — один из ведущих брокеров масштабного проекта „Северная долина“. Данные о реализации квартир на данном объекте, безусловно, демонстрируют востребованность ипотечного кредитования среди покупателей. Так, в феврале 2011 года доля сделок с участием заемных средств составила 20 процентов от общего числа продаж. На других объектах нового строительства это значение достигало и 50 процентов. На мой взгляд, вброс огромных объемов жилья, планируемый в 2011 году, сделает ипотечное кредитование еще более актуальным и востребованным».

**Планомерный рост**  
Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», сообщил, что в январе 2011 года доля сделок, совершаемых с помощью средств ипотечного кредитования, в «Стройтресте» превысила 30%. Этот показатель

планомерно увеличивался в течение всего 2010 года: в начале года «ипотечные» сделки составляли 5–7% от общего числа продаж, во втором квартале — около 10%, к концу года их число достигло 20%. «Подобный рост мы связываем в первую очередь с активным сотрудничеством „Строительного треста“ и ведущих банков региона и ростом лояльности банков к потенциальным заемщикам. На сегодняшний день наша компания имеет совместные программы со Сбербанком, Газпромбанком, Абсолют банком, ВТБ24», — говорит господин Берсиров.

«У нас есть пакет соглашений с лидерами ипотечного кредитования. Мы тоже движемся в сторону уменьшения ставок и размера первоначальных взносов. Например, с Ханты-Мансийским банком достигли соглашения о нулевом первом взносе, а с остальными — о минимальном первом взносе объемом 10 процентов от цены объекта при ставках порядка 10 процентов годовых. Мы активно работаем с ВТБ24, Балтинвестбанком, банком „Санкт-Петербург“, ведем переговоры со Сбербанком, Газпромбанком и банком „Зенит“. Благодаря тому, что мы разрабатываем программы под наши собственные проекты с лидирующими банками, мы планируем „удивить“ рынок в этом году новыми ипотечными продуктами и удвоить долю продаж квартир по ипотеке (двести ее до 30 процентов)», — рассказал господин Бузулукский.

(Окончание на стр. 18)

18

страница

Риелторы пошли вслед за большими братьями

Как и строители, они хотят саморегулироваться

19

страница

Прямой путь к покупателю

прокладывают строители загородных поселков

20

страница

Пригородная тишина

Изменений на рынке малоэтажного жилья не происходит

22

страница

Престиж дороже затрат

Исторические объекты имеют ограниченный набор функций

PROVASI

ARCA

LUCIANO ZONTA

neff

JUMBO COLLECTION

CENTURY FURNITURE

MOLTENI 20

LUCIANO ZONTA

ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

di SEDE

ДОМАШНИЕ КИНОТЕАТРЫ

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ

СОВРЕМЕННЫЙ СВЕТ

CHRISTOPHER GUY

ЭЛИТНЫЕ ОБОИ

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

ROSSI

LUXURY COLLECTION

SINCE 1993

Крестовский пр.15, тел.601-6818

Лермонтовский пр.40, тел.251-6987

Наб. Фонтанки 66, тел.315-9972

www.rossi-spb.ru

Самые красивые интерьеры мира

Профессиональный подбор мебели и текстиля для интерьера любой сложности. Инсталляция и проектирование домашних кинотеатров Hi-End.