

www.kommersant.ru/region/spb

Вторник 1 ноября 2011 №205 (№4746 с момента возобновления издания)

За первые три квартала 2011 года рынок ипотечного кредитования практически вернулся на докризисные позиции. Объемы выданных кредитов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросли в три раза, а доля ипотечных сделок у некоторых строительных компаний стала достигать 50%. Однако в октябре на фоне сложностей на мировых финансовых рынках ставки по ипотечным кредитам стали медленно расти. Впрочем, как говорят аналитики, до конца года потрясений в этой области ждать не стоит. Как же будет развиваться рынок жилищного кредитования дальше, пока никто прогнозировать не берется.

Ипотечное похолодание

кредитование

За девять месяцев этого года банки Петербурга выдали 13 746 ипотечных кредитов на сумму 28 млрд рублей, подсчитали в Санкт-Петербургском ипотечном агентстве (СПИА). Это в три раза больше, чем за девять месяцев прошлого года.

Лидером на ипотечном рынке, как и прежде, остается Сбербанк с долей рынка в 34%, которая незначительно снизилась с середины года, когда она составляла 35,6%. Всего Северо-Западный Сбербанк за девять месяцев 2011 года выдал 9,1 млрд рублей. Вторым идет ВТБ24 с объемами кредитования в 3,4 млрд рублей и долей рынка в 12,3%. Практически все банки увеличили в несколько раз выдачи ипотечных кредитов в третьем квартале этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Начальник отдела ипотечного кредитования ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург» Наталья Зуева говорит: «По итогам девяти месяцев 2011 года очевидно, что доля ипотеки в общем объеме продаж значительно выросла. В 2011 году доля ипотечных продаж в ЮИТ в Петербурге превысила 40 процентов, а в некоторые месяцы достигала 50 процентов от общего объема продаж. Продолжало увеличиваться и количество банков-партнеров, с которыми ЮИТ работает в Петербурге в рамках ипотечных программ — сейчас их 11».



Ключевой тенденцией первых трех кварталов 2011 года стало упрощение процедур оценки кредитоспособности заемщиков и увеличение числа покупок строящегося жилья с использованием банковских кредитов

Новые продукты

Среди принципиально новых продуктов девелоперы отмечают, в частности, такие: ипотека на квартиры с первым взносом от

0% (ипотечная программа Ханты-Мансийского банка); ипотека на строящиеся и готовые коммерческие помещения; ипотека без подтверждения дохода при

первом взносе 50% (программа банка ВТБ24) и при первом взносе от 30% от Сбербанка (при условии, что клиент в течение шести месяцев до получения ипотеки

вносит определенные суммы на счет в Сбербанке). Генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость» Олег Пашин считает, что самым большим дости-

жением ипотечного рынка за девять месяцев 2011 года можно назвать возвращение программ, предусматривающих нулевой первый взнос за квартиру.

Ольга Бойко, начальник аналитического отдела группы компаний «Аверс», считает, что ключевой тенденцией стало упрощение процедур оценки кредитоспособности заемщиков и увеличение числа покупок строящегося жилья с использованием банковских кредитов. «В сентябре 2011 года в Санкт-Петербурге наблюдался значительный (до 28 процентов) рост продаж квартир в строящихся домах с привлечением ипотечных кредитов. Сейчас доля сделок с участием ипотечных кредитов вернулась на докризисный уровень и составляет в среднем 20–25 процентов, в отдельных компаниях — до 50 процентов. Средняя ставка по кредитам сейчас составляет 12,1 процента в рублях на стадии строительства (после получения права собственности ставка снижается на 1–1,5 п. п.). Средний первоначальный взнос составляет на сегодняшний момент 24 процента. Процентная ставка по ипотечным кредитам Сбербанка составляет от 9,5 до 12 процентов в рублях и от 8 до 11 процентов в валюте», — рассказала госпожа Бойко.

Михаил Бузулукский, директор по маркетингу и продажам компании «Главстрой-СПб», говорит: «Безусловно, 2011 год стал годом второго открытия ипотечного кре-

дитования на рынке. Если кризис 2008–2009 годов практически свел на нет все ипотечное кредитование на рынке строящегося жилья, то за 2011 год рынок не только отыграл свои прежние позиции, но и прибавил в объемах и качестве кредитных продуктов. В 2011 году нами совместно с банками-партнерами успешно интегрированы самые передовые программы: «Ипотека с нулевым первым взносом», «Ипотека за один час», «Квартира в зачет» и многие другие программы. В том числе, несмотря на сигналы кризисных процессов в экономике, нам удалось сохранить все ставки ипотечных программ на прежнем уровне и, более того, вернуть на рынок эксклюзивно для компании «Главстрой-СПб» программу Сбербанка «8–8–8».

«Основываясь на предварительных прогнозах АИЖК, мы ожидаем, что по итогам года — если не будет наблюдаться резкого ухудшения мировой экономической конъюнктуры — объем рынка фактически придет к докризисным уровням. Согласно последней отчетности АИЖК, по итогам первого полугодия 2011 года населению России предоставлено 195,5 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 268,6 млрд рублей, что в 1,8 раза превышает в количественном выражении выдачу за аналогичный период 2010 года и более чем в два раза — в денежном.

(Окончание на стр. 18)

18

страница

Корпоративная аренда ожила

Российские специалисты теснят экспатов в сфере жилья

18

страница

Кризис, которого не ждут

Аналитики рынка считают, что сценарий трехлетней давности не повторится

21

страница

В вопросе уплотнительной застройки поставлена точка

Возведение нового жилья в сложившихся кварталах останется в том или ином виде

21

страница

История для эконом-сегмента

Дома массового спроса продвигают по классу «люкс»



LUCIANO ZONTA

neff

neff

neff

neff

MOLTENI&C

ARCA

ROSSI

ROSSI

ROSSI

ROSSI

ROSSI

FENDI

ROSSI

ROSSI

ROSSI

ROSSI

ROSSI

ДОМАШНИЕ КИНОТЕАТРЫ

СИСТЕМЫ «УМНЫЙ ДОМ»

de SEDE

HICKORY WHITE

PROVASI

КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ

СОВРЕМЕННЫЙ СВЕТ

ДЕКОРИРОВАНИЕ ОКОН

ЭЛИТНЫЕ ОБОИ

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. Установка и проектирование домашних кинотеатров Hi-End. Высочайший уровень сервиса до, а главное после продажи.