

УШЛИ В РОСТ

В ПЕРМСКОМ КРАЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ИПОТЕЧНЫЙ БУМ — ЗА ПЕРВЫЕ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ЭТОГО ГОДА ПЕРМЯКИ ВЗЯЛИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ПОЧТИ ВПОЛОВИНУ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ТОТ ЖЕ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ПОКА ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ НАБЛЮДАЕТСЯ, НЕСМОТРЯ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК. МЕЖДУ ТЕМ РИЭЛТОРЫ И БАНКИРЫ ОЖИДАЮТ СПАД РЫНКА.

АННА БОЛЬЯРОВА

ИПОТЕКОТЕРАПИЯ По данным Центробанка РФ, за первые пять месяцев этого года жители Пермского края взяли 9,9 тыс. ипотечных жилищных кредитов на сумму 12,8 млрд руб. Это на 46% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Ипотечные кредиты пермяки брали как под строящееся, так и под готовое жилье. Увеличению ипотечных сделок в новостройках способствует рост рынка строящегося жилья. «Аналитики отмечают тенденцию по росту рынка первичного жилья на 58%, по данным за первый-второй квартал. С этой тенденцией и связан рост ипотечных кредитов», — отмечают в пресс-службе Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России». По данным Сбербанка, с начала года жителям Пермского края, Республики Коми и Удмуртской Республики уже выдано более 16 тыс. жилищных кредитов на общую сумму свыше 19,4 млрд руб. На данный момент в кредитном портфеле банка преобладает вторичное жилье, однако доля новостроек стабильно увеличивается.

Рост ипотечных кредитов отмечают и другие банки. В первом полугодии этого года Пермский филиал «ВТБ24» выдал ипотечных кредитов на 60% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Распределение клиентов, покупающих строящееся и готовое жилье, от месяца к месяцу меняется в пропорции от 40 и 60% до 50 и 50% соответственно. Пермский филиал Россельхозбанка за первое полугодие этого года выдал 127 ипотечных кредитов на общую сумму 178,203 млн руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост по выдаче ипотечных кредитов составил 39,6% в количественном измерении, в денежном выражении объем средств вырос в два раза.

Пока большинство ипотечных сделок приходится на вторичное жилье, однако динамика по сделкам со строящимися квартирами растет. «Если в прошлом году она составляла 15–20%, то в этом году 40–45%. Все зависит от позиции застройщика. Если он ведет себя с банками активно, то доля ипотеки в новом доме может составлять 50% и выше. На вторичном рынке ипотечных сделок пока большинство — выше 50%», — пояснил коммерческий директор агентства недвижимости «Респект» Алексей Ананьев. По его мнению, это связано с тем, что значительная часть горожан вынуждена решать свои квартирные вопросы, не имея при этом никакого актива, накопленных средств и возможности ждать, пока достроится жилье. Поэтому



С НАЧАЛА ЭТОГО ГОДА ПЕРМЯКИ ВЗЯЛИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ПОЧТИ ВПОЛОВИНУ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ

му им проще занять деньги у банка и купить готовое жилье.

Есть категория покупателей, которые улучшают свои жилищные условия, приобретая квартиру в ипотеку в новостройке уже имея за плечами определенный «багаж». «Основной массовый период покупки квартир был в 2006–2008 годах. Сейчас прошло в среднем семь лет. А это именно такой период времени, в который люди улучшают жилищные условия», — считает директор консалтинговой группы Rezon Юлия Пивоварова.

Другая категория покупателей жилья в ипотеку — это горожане, инвестирующие в жилье свои накопленные деньги. Они боятся их потерять и выбира-

ют покупку недвижимости. С их точки зрения, это надежнее, чем покупка валюты, курс которой нестабилен, и прибыльнее, чем депозитное размещение в банке. Недостающую сумму на покупку жилья они занимают у банка. Есть и те, кто зарабатывает на купле-продаже нового жилья: они покупают квартиру на начальном этапе строительства, а продают уже готовой, когда она существенно дорожает, и зарабатывают на разнице. Недостающую сумму они «добивают» ипотекой.

ДРУЖИМ ДОМАМИ Условия взаимоотношений между банками и застройщиками выстраиваются в зависимости от степени доверия друг к дру-

гу. Например, в пул надежных застройщиков включают «ПЗСП», «Трест №14», «Камская долина», «ПАН», «Стройпанелькомплект», у которых купить ипотеку в кредит возможно уже на раннем этапе. Нередко банки работают в партнерстве с агентствами недвижимости и застройщиками, клиентам которых также предоставляют специальные условия. С менее крупными застройщиками сложнее. «Там необходимо дойти до стадии, на которой объект будет считаться „объектом незавершенного строительства“». Тут главное отличие еще состоит в том, что по надежным застройщикам банки дают ипотеку на квартиры в новостройки без залога (накладываются обременение на строящуюся квартиру), а в

Универсальный ипотечный оператор

- Выдача ипотечных займов
- Рефинансирование и сопровождение закладных
- Экспертиза закладных. Структурирование пулов закладных для целей секьюритизации

212-00-42

dom-moy.ru

