

ДОМ ДЕНЬГИ

Коммерческий подход

Почти каждая десятая квартира на рынке элитного жилья приобретает в лизинг. Финансовую аренду все чаще рассматривают как альтернативу ипотеке при покупке дорогой недвижимости, в том числе апартаментов. Лизинговая схема покупки выгодно отличается от кредитной отсутствием процентов по кредиту, мягкими требованиями к клиенту, низким уровнем дополнительных расходов. Кроме того, этот вариант предполагает гибкий подход к процессу погашения, в то время как ипотечный кредит погашается исключительно аннуитетными платежами. Главный недостаток лизинга: в собственность недвижимость перейдет только после выплаты ее полной стоимости.

— кредиты —

Собственности у вас нет

Лизинг как стандартизированный инструмент приобретения жилой недвижимости появился на российском рынке относительно недавно. Он стал одним из вариантов решения главных проблем при получении ипотечного кредита — высоких процентов по ссуде, отсутствия средств на крупный первоначальный взнос, белой зарплаты. «Смысл лизинга в том, что конечный приобретатель недвижимости — лизингополучатель — не оплачивает собственнику недвижимости полную стоимость объекта недвижимости, но может им пользоваться, — говорит руководитель юридического департамента международного агентства недвижимости W1 Evans Екатерина Нашатырева. — При этом сам собственник получает полную стоимость объекта недвижимости от третьего лица». По словам эксперта, за рубежом такие сделки могут составлять 20–30% от общего числа продаж компании. Российский рынок только присматривается к этому неоднозначному инструменту приобретения недвижимости.

Ключевое отличие лизинга от приобретения недвижимости в кредит и других схем финансирования: объект остается в собственности у продавца до тех пор, пока не будет выплачена вся его стоимость. «Право собственности на недвижимость, купленную в лизинг, арендатор получает, как правило, после выплаты полной стоимости объекта недвижимости, — продолжает госпожа Нашатырева. — Договором лизинга может быть предусмотрено, что объект переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока договора или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон».

Сделку по приобретению недвижимости с помощью лизинга можно охарактеризовать как аренду с дальнейшим выкупом объекта. «Схемы покупки жилья в лизинг схожи: лизингодатель заключает договор купли-продажи с собственником недвижимости, а также заключает кредитный договор с кредитной организацией, как правило, с банком, дочерней структурой которого и является лизингодатель, — поясняет председатель совета директоров Kalinka Group



Лизинг бывает выгоднее ипотеки, хотя и у него есть свои острые углы

Екатерина Румянцева. — Затем лизингодатель заключает договор лизинга с лизингополучателем и передает ему недвижимость во владение. Право собственности переходит лизингополучателю после оплаты последнего транша».

Условия и процедура

По сравнению с ипотекой лизинг отличается более простой процедурой оформления. Чтобы заключить договор, нужен несравнимо меньший набор документов: необходимо предоставить паспорт, ИНН, свидетельство пенсионного страхования и заполнить соответствующую анкету. Кроме того, не обязательно подтверждать источник доходов и занятость. Не играет роли также и кредитная история клиента.

Стандартизованное предложение лизинга недвижимости для физических лиц есть не у многих компаний, основным игроком в этом сегменте остается «ВТБ 24 Лизинг», первым запустивший эту услугу несколько лет назад. Стандартное предложение компании предполагает сумму финансирования

от 1 млн до 50 млн руб. на срок до десяти лет с возможностью пролонгации. При этом авансовый платеж составит от 10% для городской или от 20% для загородной недвижимости. Есть также экспресс-вариант при предоставлении всего трех документов без подтверждения дохода. В этом случае максимальная сумма снижается до 30 млн руб., аванс составляет не менее 40%. Обязательным условием является страхование предмета лизинга на весь срок действия договора.

Рыночные предложения на первичном рынке для частных покупателей предполагают существенное ограничение этих условий. В большинстве случаев продавцы устанавливают по лизинговым сделкам авансовый платеж в размере от 35% стоимости недвижимости. Срок погашения обычно истекает к моменту сдачи объекта в эксплуатацию, поэтому вряд ли превысит пять лет, чаще всего он составляет один-три года. Например, в проекте ГК «Пионер» «Life-Ботанический сад» первоначальный взнос будет 35%, срок рассрочки — до 12 месяцев включительно. По объекту «Интеко» «Садовые кварталы» максимальная сумма — 100 млн руб., при этом аванс — от 35%, срок рассрочки — до двух с половиной лет.

Ипотека или лизинг

Лизинговая схема не предполагает выплату процентов за пользование кредитом, как в случае с ипотекой. «В большинстве случаев заемные средства для покупки элитных квартир привлекаются в размере, не превышающем 50% от суммы покупки, а средний срок займа составляет три-пять лет, — рассказывает Екатерина Румянцева. — По этим параметрам краткосрочный лизинг как финансовый инструмент очень удобен. Долгосрочный лизинг — от десяти и более лет — в конечном итоге обходится клиенту на 2–6% дороже, чем традиционный ипотечный кредит».

Ежемесячный платеж при покупке недвижимости в лизинг будет существенно превышать взнос по ипотечному кредиту. Например, при покупке объекта стоимостью 14,66 млн руб. в лизинг при 40-процентном авансовом платеже в размене 5,86 млн руб. на срок 11 месяцев ежемесячный платеж составит 800,165 тыс. руб., подсчитали в компании Insignia. По ипотечному кредиту за этот же объект при первоначальном взносе 45% на срок до 30 лет ежемесячный платеж составит 82,3 тыс. руб.

Однако если рассматривать долгосрочную перспективу, ипотечный кредит обойдется дороже. «Если посмотреть на базовые условия основных российских банков, то получится, что ипотека за квартиру стоимостью 8 млн руб. на десять лет и ставкой 14% составит ежемесячный платеж 99,37 тыс. руб., а сумма переплаты — 5,5 млн руб.», — продолжает госпожа Нашатырева.

Схема для предпринимателей

В принципе лизинговая схема купли-продажи недвижимости может быть применена в отношении любого объекта, в том числе апартаментов как на первичном, так и на вторичном рынке. Однако на вторичном рынке жилья сделки по такой схеме — большая редкость, в основном они проходят на объектах первичного рынка и инициатором таких схем наряду с ипотекой выступают застройщики. Причем чаще такую схему применяют при покупке дорогостоящих объектов. «На рынке элитного жилья, по нашей оценке, каждая десятая квартира в новостройке приобретает по схеме лизин-

га, — констатирует Екатерина Румянцева. — Рынок этот активно развивается последние два-три года, увеличивается и количество лизинговых компаний, предлагающих приобретение недвижимости на условиях финансовой аренды».

Схема финансовой аренды подходит для покупки жилья в инвестиционных целях. «Лизинговые программы нацелены на покупателей, которые в краткосрочной перспективе не хотели бы отвлекать эффективно работающие финансовые ресурсы от бизнеса или из банковских депозитов, — отмечает коммерческий директор компании Insignia Екатерина Батынкова. — Такой продукт будет интересен и тем, у кого нет необходимости оформления недвижимости в собственность на период выплат. Также купить квартиру в лизинг могут покупатели, по различным причинам не имеющие возможности подтвердить доход или оформить ипотеку».

Риски с обеих сторон

В ряде случаев лизинговая схема покупки недвижимости выгоднее ипотечного кредита, однако у нее есть и свои недостатки. Основной состоит как раз в том, что право собственности на недвижимость переходит только после оплаты последнего транша, что несет за собой дополнительные риски лизингополучателя. «До того момента, пока он полностью не погасит все платежи, он является лишь арендатором квартиры, — напоминает Екатерина Румянцева. — Поэтому мы рекомендуем приобретать по схеме финансовой аренды только такие объекты, где лизингодателем выступают дочерние структуры известных и стабильных банков. Принцип выбора прост: риски несостоятельности крупных банков менее вероятны».

Слабую распространенность лизинговой схемы на российском рынке недвижимости можно объяснить и ее рисками не только для покупателя, но и для лизингодателя. «Не требуется подтверждения доходов, процесс сделки достаточно простой и быстрый, схема не так распространена на практике, и нет четких законодательных норм касательно лизинга именно в недвижимости, — констатирует Екатерина Нашатырева. — Что касается аренды, то собственники редко заключают договор аренды больше, чем на один год, то есть арендатор фактически соглашается на ежегодную индексацию цены сделки. Лизинг — это всегда длительные отношения, и лизингодатель с лизингополучателем могут определить коэффициент изменения стоимости финансовой аренды, например ограничить ее повышение на период действия договора».

Елена Панутинская

ВСЕ УСЛОВИЯ
ДЛЯ КУЛЬТУРНОЙ
ЖИЗНИ.

Удивительной красоты дома, спроектированные звездами мировой архитектуры, настоящий городской парк с великолепным ландшафтным дизайном, гостеприимная набережная вдоль Москвы-реки, современный образовательный центр для ваших детей и, конечно, грандиозный пешеходный проспект с магазинами и арт-галереями, кафе и ресторанами, концертными залами и театрами. И самое неожиданное — музейный центр «Эрмитаж-Москва». Иными словами, полная свобода и безграничные возможности для вашей жизни, тысячи шансов воплотить свои мечты!

ВЫ ПО АДРЕСУ



ЗИЛАРТ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АРТ-КЛАССА

НОВЫЕ ДОМА В ПРОДАЖЕ

(495) 228 22 88

ZILART.RU

