

Запад не торгуется
С началом кризиса на Западе центральные банки существенно снижали ставки рефинансирования, тем самым давая воз-

можность коммерческим банкам не увеличивать ставки. Кроме того, на Западе 60–70 % всех кредитов и до 95 % страховок оформляют через

финансовых посредников. Сравнительно высокая ликвидность рынка и уровень ставок по ипотеке, составляющий на дан-

ный момент в среднем порядка 5 % годовых, позволяют максимально упростить и стандартизировать все процедуры займа.

Другими словами, на Западе сейчас нет практики торговли при получении кредита, так как условия едины для всех, а заемщик вообще

не общается с банком. Посредник, в свою очередь, в этом не заинтересован, потому что он уже получил свою комиссию от банка

ше, чем требуется по кредитной программе. А по словам Максима Желтова, партнера консалтинговой компании Clever Solutions, «лучший аргумент в торговле с банком — сказать, что за углом дешевле». То есть заемщику стоит рассказать банку о том, что у него уже есть выгодное предложение в другом кредитном учреждении.

Доводы в пользу снижения ставки станут еще более весомыми, если кредит берется в валюте. «Это наиболее реальный вариант, но опасность, которая возникает при этом, — риски, связанные с резкими колебаниями курса», — рассказывает Лев Плещельман, руководитель службы ипотечного кредитования компании «Инком-недвижимость».

Вообще же ставка может снижаться в тех банках, где плавающая процентная ставка зависит от Libor, Mosprime и пр. В зависимости от ставки Libor меняется и общая процентная ставка по ипотечному кредиту — как в сторону понижения, так и в сторону повышения. Например, «Дельтакредит» предлагает ипотечный заем с переменной процентной ставкой, которая привязана к трехмесячной процентной ставке Mosprime (независимая индикативная ставка, рассчитываемая Национальной валютной ассоциацией на основе ставок предоставления рублевых депозитов ведущими участниками российского денежного рынка).

Несмотря на существующие примеры, банки крайне неохотно обсуждают тему скидок. Многие говорят, что получение ипотечного кредита нельзя сравнивать с восточным базаром, поэтому такое понятие, как «торговля», здесь неприменимо. По словам Игоря Жигунова, заместителя председателя правления «Городского ипотечного» банка, вариант торга клиента с банком на предмет понижения ставки — вопрос сугубо индивидуальный и скорее исключение из правил.

Подпольные кредиты По словам Александра Осина, главного экономиста УК «Финам Менеджмент», в индивидуальном порядке ипотечный заемщик может рассчитывать на скидку порядка 1–2% годовых. Но в открытую пока решаются играть немногие. «Дельтакредит», например, предлагает уменьшить процентную ставку по кредиту на 0,5 или 1%, что, в свою очередь, увеличит выплату единовременной комиссии банку. При снижении на 0,5% единовременная комиссия составит 1,5% суммы кредита; если ставка уменьшилась на 1%–3%. Такая программа удобна для клиента, который готов увеличить свои первоначальные расходы и при этом уменьшить ежемесячные платежи.

Подобная акция в настоящее время проводится и в «Альфа-банке». Заемщик может снизить процент по кредиту на 1,2–0,3% в зависимости от срока кредитования. При этом комиссия за выдачу ипотечного кредита будет увеличена на 2,1–3,1%. Тогда при кредите в рублях ставка будет начинаться от 19,4% годовых, в долларах — от 13,22%.

Представители крупнейших игроков ипотечного рынка — ВТБ 24, Сбербанк и «Райффайзенбанк» заявили, что у них не практикуется снижение ипотечной ставки по просьбе заемщика.

Нежелание афишировать скидки отчасти понятно. По словам президента Международной академии ипотеки и недвижимости Ивана Грачева, такую практику по определению нельзя поставить на поток — единый подход ко всем заемщикам здесь невозможен. А Максим Желтов утверждает, что ипотечного рынка как такового в России сейчас не существует, поэтому и говорить о снижении ставок в индивидуальном порядке как о тенденции не стоит. «Ставка по ипотеке — это показатель риска. Чем она ниже, тем меньше риски. Риски сейчас

максимальные. Так что ставка начинается с 20% годовых, а кредит выдается под залог существующей недвижимости, оцененной с 50-процентным дисконтом. Это не ипотека, а ломбард», — говорит эксперт.

Официальная скидка Многие потенциальные потребители ипотечных продуктов в Казани убеждены — очень сложно не только добиться скидок по процентной ставке на кредит, но и вообще получить ипотеку под разумный процент. Как выясняется, это не так, более того — сейчас в Казани можно найти программы, в рамках которых предоставляются скидки по кредиту. Разумеется, снижение процентной ставки по ипотеке в каждом случае носит индивидуальный характер. Но, в отличие от московских банков, в Казани такая практика становится системой. Это при том, что большинство потенциальных заемщиков с недоверием относятся даже к возможности без проблем получить ипотечный кредит на обычных условиях! Объясняется это тем, что с декабря прошлого года ипотечный рынок Казани прошел несколько стадий. Зимой многие банки были вынуждены свернуть большую часть кредитных программ. Весной кредитные линии формально возобновились, но выдача ипотечных кредитов в большинстве банков носила единичный характер, не становясь снова массовым явлением, и участники рынка недвижимости отмечали тогда наличие сложностей с получением кредитов.

Но уже несколько месяцев, как ситуация поворачивает в новое русло. Кредитование по стандартам АИЖК позволяет сейчас получить кредит под 10,05–12% годовых, причем, как уверяет заместитель генерального директора по кредитованию ОАО «Ипотечное агентство РТ» Эльвира Галютдинова, проблем с выдачей нет. «Сейчас — наиболее удачное время для покупки жилья по ипотеке. Процентные ставки