Коммерсантъ

Цветные тематические страницы №25–44 являются составной частью газеты «Коммерсантъ».

Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты.

В 2008 году газета «Коммерсантъ» продолжит выпускать цветные тематические страницы.

Подписчики получат специальные выпуски: «Дом», «Телеком», «Авто», «Банк», «Туризм», «Стиль», «Брокер», «Рождество» и другие.

4 601865 000240 08143

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 23 октября 2008 №193 (№4010 с момента возобновления издания)

Третий удар

кредиты

За прошедшие два месяца подавляющее большинство банков ужесточило условия по ипотеке. Новые правила игры приводят к ограничению спроса на ипотеку и сужению рынка. Ряд банков-игроков уже покинули рынок либо собираются сделать это в ближайшем будущем.

Популярные ужесточения

Финансовый кризис породил три волны ужесточения условий на рынке ипотечного кредитования. Еще в конце 2007 года некоторые банки приостановили выдачу кредитов по ипотеке. Затем возобновили, но уже с более жесткими требованиями к заемщикам. Вторая волна прошла в августе 2008-го. Стоимость кредитов выросла, то есть банки начали повышать процентные ставки. В сентябре–октябре на рынок ипотеки обрушился третий удар: ужесточения коснулись всех аспектов ипотеки.

Прежде всего повысились процентные ставки. Например, по рублевым ипотечным кредитам с начала 2008 года рост составил в среднем 1,8%. В то же время за сентябрь 2008 года средние ставки по рублевым ипотечным кредитам выросли на 1,4%. К концу сентября средняя стоимость такого кредита составляла 15,6% годовых.

Участники рынка отмечают, что популярными среди банков также стали увеличение срок рассмотрения пакета документов и ужесточение требований к нему.

Алексей Успенский, заместитель председателя правления Русского ипотечного банка: «Наш банк повысил процентные ставки (на 3–4%) и размер первоначального взноса (с 10 до 30% от стоимости приобретаемого жилья). Сроки кредитования не меняли — максимальный срок по-прежнему 25 лет, условия досрочного погашения также не изменились. Кроме того, мы сократили часть ломбардных программ, где обеспечением является недвижимость, имеющаяся в собственности заемщика. Также мы ужесточили требования к заемщикам. Например, сейчас в качестве подтверждения доходов заемщика рассматриваются только справки по форме 2-НДФЛ».

Денис Маслов, начальник управления андеррайтинга и методологии Национального резервного банка (НРБанк): «Несмотря сложившуюся ситуацию, мы не собирается отменять или приостанавливать ипотечную программу. Однако предоставлять кредиты на условиях ниже рынка мы также не будем.

С конца сентября НРБанк увеличил процентные ставки: теперь минимальная ставка по кредитам в долларах США составляет 10,9%, по кредитам в рублях — 12,75%. От минимального первоначального взноса в размере 10% мы не отказались, но для того чтобы получить кредит с такими условиями, потенциальный заемщик должен отвечать довольно жестким требованиям. Требования по комплекту документов, условиям досрочного погашения, срокам кредитования остались без изменений. Есть и хорошие новости: НРБанк имеет планы по существенному расширению географии предоставления ипотечных кредитов. В настоящий момент кроме Москвы и Московской области кредиты выдаются в Санкт-Петербурге, Воронеже и Волгограде, но к запуску готовятся программы еще в 16 регионах России».

(Окончание на стр. 28)

Успех продаж в коттеджном поселке для постоянного проживания помимо хорошего расположения и цены зависит от планировки участков и наличия общественной зоны. Хорошо спланированная территория под рекреацию и сопутствующая инфраструктура могут увеличить стоимость сотки почти на 40%, а если этого нет, спрос и цена домов будут на низком уровне.

В пользу общества

зонирование

Location — не главное

Как показывает практика, правильно выбрать место для коттеджного поселка — еще полдела. Несколько лет назад это осознали наиболее дальновидные застройщики и стали гораздо больше внимания уделять внутренней организации поселков, особенно дорогих, предназначенных для постоянного проживания.

«Помимо таких существенных факторов, как направление, удаленность от МКАД, удачная концепция, транспортная доступность, хорошая экологическая обстановка, наличие леса и водоема, существуют и чисто эмоциональные мотивы, которые заставляют людей совершить покупку»,— делится опытом Наталья Петшик, исполнительный директор салона недвижимости «Рублевка Immobiliare». По ее словам, в последнее время с падением спроса на загородную недвижимость появилось немало поселков, которые остаются незаселенными именно потому, что девелоперы сэкономили, например, на ландшафтном дизайне, рекреационных зонах или отделке домов.

СЕРГЕЙ ИКСАНОВ

Девелоперы старались обойтись без устройства общественных зон в коттеджных поселках: во-первых, эту землю можно нарезать на дополнительные участки, во-вторых, в организацию рекреационных площадей еще нужно вкладывать средства. «Застройщики неохотно создают в поселках большие общественные территории, потому что стоимость земли в этих поселках слишком высока и вариант использования ее под участки слишком соблазнителен. Тем не менее они понимают, что увеличение количества участков на территории поселка в ущерб созданию общественных зон может не только существенно уменьшить его ликвидность, но и понизить статус»,— говорит Павел Трейвас, директор департамента реализации Villagio Estate. «По логике, чем больше земли выставляется на продажу, тем выше доходность проекта для девелопера. Но без общественных зон, без элементов инфраструктуры объект существенно теряет в потребительской привлекательности и может быть не распродан»,— отмечает вице-президент компании «Мультигрупп» Сергей Фокин. С этим согласна и Наталья Петшик: «Сейчас приходит понимание того, что такие вложения окупаются сполна. Люди выбирают дом, в котором собираются жить, основываясь на эмоциях. В поселках для постоянного проживания люди проводят значительную часть свободного времени и хотят иметь возможность гулять, знакомиться и общаться с соседями, проводить время с детьми, заниматься спортом. Это основа формирования социума поселка».

(Окончание на стр. 42)

страница 34
Кризис и долевое инвестирование

страница 35
Земля подешевела. Почти вся

страница 38
Кухня как площадка для хай-тека

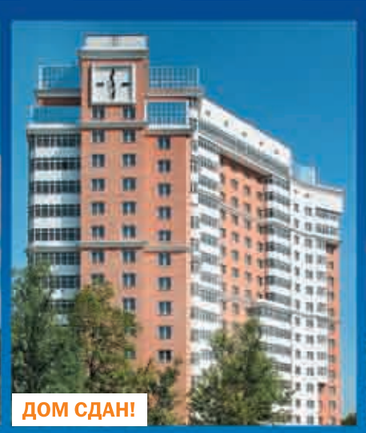
страница 40
Квартиры с отделкой: что нового?

страница 41
Петербург: жить в мансарде

www.pik.ru

КУПИКВАРТИРУ!

Жилой комплекс
Рублевские Огни
М «Молодежная»
Рублевское ш., вл. 107



ДОМ СДАН!

Жилой комплекс
Дом на Пресне
М «Улица 1905 года»
Шмитовский пр-д, д. 20

Жилой микрорайон
Заповедный Уголок
М «Свиблово»
ул. Заповедная,
вл. 14–16, к. 2, 4

ДОМ СДАН!

Жилой дом
на Ленинском пр-те
М «Калужская»
ул. Новаторов, д. 8, к. 2

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ!

Жилой комплекс
на пр-те Буденного
М «Семеновская», пр-т Буденного, вл. 26, к. 1, 2

500·00·20
ОФИС ПРОДАЖ:
Москва, ул. Баррикадная, 19

ПИК ГРУППА
ГРУППА КОМПАНИЙ ПИК

РЕКЛАМА. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ НЕ ПРИВЛЕКАЮТСЯ