

ДОМ

деньги

Третий удар

кредиты

(Окончание. Начало на стр. 25)

Впрочем, в регионах тоже далеко не все гладко. Региональным банкам зачастую не под силу противостоять кризису. А филиалы крупных банков, пользуясь уходом с рынка региональных конкурентов, уже сточают условия даже сильнее, чем в столицах.

Дарья Гонзалева, генеральный директор УК «Радомир»: «Мы активно работаем на региональном рынке недвижимости, занимаясь розничной реализацией квартир и имущественных прав через ЗПИФы. Мы видим, что в связи с финансовым кризисом кредитная политика практически всех банков в регионах серьезно ужесточилась. Многие небольшие банки вообще временно прекратили выдачу ипотечных кредитов. А крупные повышают ставки для заемщиков в регионах до запретительных уровней.

А заемщик кто?

В США есть пословица: «Лучший способ убедить банк выдать вам кредит — доказать, что деньги вам не нужны». Российский рынок ипотеки постепенно впитывает заокеанскую мудрость и начинает играть по новым правилам. После ужесточения условий кредитования получить ипотеку человеку с официальной зарплатой меньше \$6–7 тыс. в месяц практически нереально. Что отсекает от рынка всех, кто хочет с помощью ипотеки решить жилищную проблему, а не улучшить имеющиеся жилищные условия.

Нововведением на рынке стал «запрет на профессию». Банки и раньше дискриминировали заемщиков по профессиональному признаку. Теперь отказ в выдаче ипотечного кредита на основании профессии заемщика приобрел чуть ли не официальный характер.

Екатерина Васильева, директор центра клиентской поддержки Первого республиканского банка: «Сейчас банки от-

дают предпочтение семейным заемщикам. Наиболее понятным и желанным является заемщик, который продолжительно время работает в одной компании и имеет относительно высокий официальный доход. Дополнительным плюсом будет наличие имущества. В качестве положительных факторов могут рассматриваться созаемщики, чей доход можно учесть, большой стаж работы на последнем месте, наличие активов, наличие дополнительного, более стабильного источника дохода, например от сдачи в аренду недвижимости, а также положительная кредитная история.

Сложности с получением кредита могут возникнуть у тех, чьи заработки носят сезонный характер, у представителей опасных профессий (спасателей, моряков, пожарных, сотрудников милиции и охранных предприятий), независимых адвокатов и нотариусов. А также у предпринимателей, чей бизнес недавно начал и не успел показать устойчивости. Проблемы есть у профессиональных спортсменов, ювелиров, представителей туристического или игорного бизнеса, а также у лиц свободных профессий».

Интересно, что в список «запрещенных профессий» попали юристы и журналисты. Видимо, пора им (нам) объединиться и на основе шкурного интереса проверить законность подобной практики.

Впрочем, даже большая официальная зарплата и нужная профессия спасают не всегда. Льгот для качественных заемщиков нет; единственное, что они могут выиграть, — это время. Рассмотрение заявок качественных заемщиков, как правило, проходит быстрее.

Денис Маслов: «Сегодня потенциальный заемщик должен быть полностью прозрачен для банка, наличие положительной кредитной истории является существенным плюсом при рассмотрении его заявле-

ния. Потенциальным заемщиком для НРБанка продолжает оставаться человек, имеющий стабильный и подтвержденный доход, при этом доход может быть подтвержден как справкой 2-НДФЛ, так и справкой по форме банка или налоговой декларацией.

На фоне сокращения ипотечных программ и ужесточения условий кредитования основной бонус для качественных заемщиков — это то, что они вообще могут получить кредит. Потенциальные заемщики, которые не могут документально подтвердить доходы или имеют проблемы с обслуживанием кредитов в прошлом, просто не могут рассчитывать на получение ипотеки».

Дарья Гонзалева: «Банкам сейчас интересны качественные заемщики с хорошей кредитной историей и официальным доходом, которые будут своевременно, без задержек вносить платежи по кредиту. Конечно, такие заемщики всегда были лакомым кусочком для банков, однако сегодня это актуально как никогда. Качественные заемщики находятся в более привилегированном положении, однако и они пострадали. С ростом процентных ставок по ипотечным кредитам снижается и максимальная сумма кредита, следовательно, покупатель при выборе квартиры рассчитывает на меньшую сумму, чем мог бы до повышения ставок».

Ограничения спроса

Банально, но факт: в рыночной экономике стоимость товаров и услуг определяется соотношением спроса и предложения. Ипотека здесь не исключение. Особенно если ее стоимость рассматривать обобщенно, то есть включить в расчет не только проценты по кредиту, но и время, необходимое для сбора и рассмотрения пакета документов.

Однако заемщиков, удовлетворяющих новым требованиям банка к кредитному качес-

Ужесточенные условия ипотечного кредитования

	Программа на покупку квартиры	Валюта кредита	Процентная ставка (% год.)	Первоначальный взнос (%)	Срок кредитования (лет)	Мин. и макс. сумма кредита
ОАО «Альфа-банк»	Квартира на первичном рынке	\$, руб.	На период строительства — от 14 (\$), от 16,7 (руб.); после оформления права собственности — от 11,6 (\$), от 15 (руб.)	От 20	5–15	Мин. \$20 000, макс. \$1 500 000 (или рублевый эквивалент)
	Квартира на вторичном рынке	\$, руб.	От 11,6 (\$), от 15 (руб.)	От 15	5–25	Мин. \$20 000, макс. \$1 500 000 (или рублевый эквивалент)
ОАО «Абсолют-банк»	Квартира на первичном рынке	руб.	17 до оформления закладной	От 25	до 25	300 000–15 000 000 руб.
	Квартира на первичном рынке	€	12 до оформления закладной	От 25	до 25	€10 000–500 000 для Москвы, МО, Ленинградской области и СПб; до €300 000 для остальных регионов
	Квартира на первичном рынке	\$	14 до оформления закладной	От 25	до 25	\$10 000–500 000 для Москвы, МО, Ленинградской области и СПб; до \$300 000 для остальных регионов
	Квартира на вторичном рынке	руб.	15–16	От 20	до 25	300 000–15 000 000 руб.
	Квартира на вторичном рынке	\$	12–13	От 20	до 25	\$10 000–500 000 для Москвы, МО, Ленинградской области и СПб; до \$300 000 для остальных регионов
	Квартира на вторичном рынке	€	10–11	От 20	до 25	€10 000–500 000 для Москвы, МО, Ленинградской области и СПб; до €300 000 для остальных регионов
«Дельтакредит»	«DeltaСтандарт»	\$	9–11,5	От 15	7, 10, 15, 20, 25	\$15 000–600 000
	«DeltaВариант»		От 4,5+Libor до 6,5+Libor		10, 20	
	«DeltaЭконом»	руб.	11,45–13,95		7, 10, 15, 20, 25	450 000–14 000 000 руб.
	«DeltaИнвест»	руб.	14,4–15,9		10	15 000–300 000 руб.
	«Новостройка — рубль» (первичный рынок)	руб.	15,45–16,45	От 15	10, 20	750 000–14 000 000 руб.
ЗАО «Банк „Жилфинанс“»	«Экспресс-новостройка» (первичный рынок)	руб.	18,5–21	От 15	3–30	500 000–7 000 000 руб.
	«Квартира — доллар» (вторичный рынок)	\$	9,75–12 (с учетом акции «Меняй правила — плати меньше»)	От 15	10, 15, 20, 25	\$20 000–500 000
	«Квартира — рубль» (вторичный рынок)	руб.	13,45–15,85 (с учетом акции «Меняй правила — плати меньше»)	От 15	7, 10, 15, 20, 25	600 000–14 000 000 руб.
	Кредит на приобретение жилья (квартиры, дома, коттеджа, таунхауса) под ипотеку имеющегося жилого помещения (первичный рынок недвижимости)	руб., \$, €, швейцарский франк, мена	14,9–15,5 (руб.), 11,5–12,5 (\$), 11,5–12,5 (€), 9,5–10,5 (швейцарский франк), 8,7–9,4 (М)	До 70% от оценочной стоимости имеющегося жилого помещения, передаваемого в залог	3–30 (срок, кратный 12 месяцам)	От 490 000 руб. (эквивалент по курсу Банка России в валюте кредита на дату подачи анкеты в банк) для Москвы и Московской области; от 170 000 руб. (эквивалент по курсу Банка России в валюте кредита на дату подачи анкеты в банк) — для регионов РФ, за исключением Москвы и Московской области
ОАО «Банк Москвы»	Программа на покупку квартиры на вторичном рынке недвижимости	руб., \$, €, швейцарский франк, мена	14,4–15 (руб.), 11–12 (\$), 11–12 (€), 9–10 (швейцарский франк), 8,2–8,9 (М)	30	3–30 (срок, кратный 12 месяцам)	От 490 000 руб. (эквивалент по курсу Банка России в валюте кредита на дату подачи анкеты в банк) для Москвы и Московской области; от 170 000 руб. (эквивалент по курсу Банка России в валюте кредита на дату подачи анкеты в банк) — для регионов РФ, за исключением Москвы и Московской области
	Москоммерцбанк	Квартира на первичном рынке	руб., \$	0,145	От 10	25
	Квартира на вторичном рынке	руб., \$	От 12 в зависимости от первоначального взноса и способа подтверждения дохода	От 10	30	1 250 000 руб./\$50 000
АКБ «НРБанк» (ОАО)	Квартира на первичном рынке	\$, руб.	12,4–13,95	От 15	1–25	\$15 000/200 000 руб. — \$1 500 000/35 000 000 руб.
	Квартира на вторичном рынке	\$, руб.	10,9–12,75	От 10	1–25	\$16 000/200 000 руб. — \$1 500 000/35 000 000 руб.
ОАО «ОТП Банк»	Квартира на вторичном рынке	руб.	13,6–15,5	К/3 от 20	1–30	300 000–475 000 000 руб.
	Квартира на вторичном рынке	\$	10,3–12,8	К/3 от 20	1–30	\$10 000–20 000 000
	Квартира на вторичном рынке	€	10,3–12,8	К/3 от 20	1–30	€7000–15 500 000
	Квартира на вторичном рынке	швейцарский франк	10–10,2	К/3 от 20	1–30	10 000–24 600 000 швейцарских франков
ЗАО «Райффайзенбанк»	Квартира на вторичном рынке	руб., \$	12–13,5 (\$) в зависимости от вида подтверждения дохода и предложения; 15–16,5 (руб.) в зависимости от вида подтверждения дохода и предложения	От 10% стоимости приобретаемой квартиры; от 15% стоимости приобретаемого коттеджа	1–25	\$15 000/400 000 руб. — \$1 000 000/26 000 000 руб. для заемщиков, подтвердивших доход справкой 2-НДФЛ, 3-НДФЛ либо справкой по форме банка с печатью работодателя;
Русский ипотечный банк	Квартира на вторичном рынке	руб. \$	17–18 15–16	От 30	25	250 000–20 000 000 руб. \$10 000–750 000
Сводбанк	Ипотечный кредит под залог имеющейся в собственности недвижимости	руб., \$, €	10,45–11,45 (\$), 12,7–15 (руб.), плавающие ставки 1Y Libor+5,5–6%	0,15	1–25	85% оценочной стоимости жилой недвижимости
	Ипотечный кредит на приобретение жилой недвижимости на вторичном рынке	руб., \$, €	9,95–10,95 (\$), 12,2–14,5 (руб.), плавающие ставки 1Y Libor+5–5,5%	0,15	1–25	85% оценочной стоимости жилой недвижимости
ОАО «Собинбанк»	Квартира на вторичном рынке	руб., \$	15–18	Не менее 30	25	Мин. — \$10 000 (эквивалент в руб.), макс. — \$750 000 (эквивалент в руб.), но не более 70% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости

ву, все же немного. Весьма скоро работа по новым правилам должна натолкнуться на строковые ограничения. Собственно, уже натолкнулась: запрети-тельно высокие (выше 20% годовых) ставки по ипотечным кредитам некоторых банков есть не что иное, как завуали-рованный уход с рынка. Пока еще эти банки планируют вернуться (Острэсбанк, Юникре-дитбанк). Но есть и те, кто прекратил выдачу ипотечных кре-дитов и объявил о сворачива-нии ипотечных программ (Юниаструмбанк, ХКФ-банк).

Тем не менее банки не го-тovy разделять риски дефол-та или валютные риски. Они предпочитают перекладывать их на заемщиков, страховщи-ков или девелоперов. Денис Маслов: «В результате кризиса стоимость недвиж-имости может снизиться, но воз-можная коррекция цен не при-ведет к тому, что сумма кредита превысит стоимость обеспече-ния. Проблемы могут быть при кредитовании отдельных сег-ментов недвижимости, напри-мер первичного рынка жилья. Для девелоперов затрудняется

доступ к кредитным ресурсам, что ставит под сомнение воз-можность завершения строи-тельства объекта в запланиро-ванные сроки, а следователь-но, и появление залога по кре-диту. При предоставлении кре-дита на покупку квартиры в новостройке мы особое внима-ние обращаем на процент го-товности дома. При готовности дома менее чем на 80% или на-личии у застройщика пробле-мы с реализацией объекта ли-миты на него закрываются и кредитование его объектов приостанавливается».

Екатерина Васильева: «Никаких новых пунктов, связанных с возможным де-фолтом, в кредитные догово-ры не включается. Если гово-рить о рисках, связанных с де-фолтом, угрозой жизни и тру-доспособности заемщика, то их оценку производит страхо-вая компания. Полиса от ак-кредитованной страховой ком-пании достаточно, чтобы снять вопросы банка на этот счет». Алексей Успенский: «Банки не включают в кредитные до-говоры ограничений на случай дефолта, падения рубля (или

доллара), а также падения цен на недвижимость. Страховкой от этих рисков является перво-начальный взнос».

Дарья Гонзалева: «Пока из-мененных кредитных догово-ров мы не видели, однако не исключаем такую возможность, так как даже до кризиса у неко-торых крупных банков в кре-дитных договорах было усло-вие, что в случае изменения (увеличения) ставки рефинан-сирования ЦБ банк оставляет за собой право в односторон-нем порядке увеличить ставку». Павел Чувиляев

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

MILLENNIUM PARK

ЛЕГКОСТЬ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ

Новорижское шоссе, 19 км.

Millennium Park — крупнейший жилой комплекс класса de luxe в Подмосковье, созданный для истинных ценителей прекрасного. Villagio Estate предусмотрела для его жителей особый вид экологичного транспорта — стильные электромотоциклы. В поселке есть куда съездить: на карты, в кинотеатр или бассейн, или можно устроить поездку вдоль рукотворных каналов и дизайнерских парков.

С 15 сентября по 15 ноября при покупке загородного дома в Millennium Park каждый владелец получит от компании стильный электромотоцикл.

(495) 974 0000

www.villagio.ru

VILLAGIO ESTATE. ЗЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛЕНИЯ

ГРИНФИЛД | MONTEVILLE | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ | РИВЕРСАЙД

реклама