

рынка, на наш взгляд, говорить нельзя, поскольку принципиально ничего в нем не поменялось (к изменениям можно отнести только уход ряда сильных игроков с рынка либо переход специализированных ипотечных банков с кредитования по собственной программе на программы АИЖК, ужесточение требований к заемщикам, рост процентных ставок), — говорит начальник отдела розничного бизнеса Самарского филиала «Нордеа Банка» Василий Гринев. — Можно отметить некоторое оживление на рынке в 4 квартале 2010 г., которое вызвано как возобновлением предоставления ипотечных кредитов российскими банками, так и некоторым пониманием (верным или не верным — не ясно), что цены на недвижимость достигли возможно минимального значения».

АУДИТОРИЯ

Таким образом, процентная ставка по ипотеке сегодня утратила функцию орудия конкурентной борьбы на рынке, равно как и перестала быть критерием доступности заемных средств. Насколько динамично будет развиваться рынок ипотеки в ближайшем будущем, зависит и от того, насколько этот продукт будет востребован, и от того, насколько сложно будет его получить. И в этом плане существенную роль сыграли серьезный пересмотр и ужесточение банками требований к заемщикам, в первую очередь, повышение требова-

ний к их платежеспособности и стабильности дохода. В результате в категорию надежного попадает значительно меньшее число потенциальных заемщиков, в том числе из-за требований подтвердить доход справкой 2-НДФЛ, наличия «черных пятен» в кредитной истории либо «нестабильной», по оценке банка, профессии. Также серьезным препятствием на пути получения кредита для многих клиентов становится требование о наличии собственных средств в размере 20-30%.

«Большинство банков сегодня работают с теми клиентами, которые могут подтвердить свой доход справкой 2-НДФЛ, большое внимание уделяется кредитной истории, — отмечает Игорь Грещук. — Для большинства клиентов основным препятствием в оформлении ипотеки был и остается размер первоначального взноса (в среднем 30% от стоимости приобретаемого жилья)».

Впрочем, по оценке банкиров, несмотря на жесткий отбор, ипотека сегодня находит своих «клиентов». «Только за декабрь 2009 года мы выдали 151 ипотечный кредит на общую сумму 143 млн рублей, что в 2,5 раза превышает уровень ноября. Всего за 2009 год НТБ выдал 502 ипотечных кредита на сумму 504, 3 млн рублей, для сравнения — в 2008 году был 681 ипотечный кредит на сумму 1 млрд 67 млн рублей», — подчеркивает Михаил Романов.

Оживление ипотечных продаж отмечают и риэлторы. «Мы отметили активность поку-

пателя в ноябре-декабре 2009 года, продажи по нашей компании выросли на 40% по отношению к августу того же года, — говорит Екатерина Конахина. — Также в конце 2009 года наша компания возобновила сотрудничество с банками. И если до кризиса объем ипотечных сделок составлял в среднем 10% от общего объема продаж, в 2009 году объем проданных по ипотеке квартир можно приравнять к нулю, то с начала 2010 года мы видим активность и желание как со стороны потребителя, так и банков брать и выдавать ипотечные займы. За январь мы провели 4 ипотечные сделки, все они были начаты в прошлом году».

Впрочем, отмечают банкиры, тем клиентам, которые сегодня получают отказ в предоставлении кредита, возможно, не стоит отчаиваться. «Ипотека — дело ответственное, и перед принятием окончательного решения необходимо тщательно взвесить все «за» и «против», — отмечает Елена Битяй. — Тем, у кого есть возможность взять ипотечный кредит и потребность в улучшении жилищных условий, очевидно, стоит пойти на этот шаг. Но с другой стороны, если нет острой необходимости в покупке жилья и уверенности в стабильности дохода, лучше максимально взвешенно подойти к вопросу обременения себя долгосрочными кредитными обязательствами и еще раз все просчитать и не спешить». ■

ТАБЛИЦА КРЕДИТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В БАНКАХ САМАРЫ										
БАНК	ВИД (НАЗВАНИЕ) КРЕДИТА	ВАРИАНТЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА	ВАЛЮТА	ФИКСИРОВАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	ПЛАВАЮЩАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	КОМБИНИРОВАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	МИН. РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА	СРОК ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ	ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ
НОРДЕА БАНК	Классический ипотечный кредит	2-НДФЛ	Руб.	14-15%	13,5-14,5%		Не более 30 лет	20%	Первые 12 мес.	При дифференцированных платежах – без санкций и ограничений, при аннуитетных платежах 3-мес. мораторий
					MosPrimeRate 6мес. плюс 4,5-5,5 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						13,75-14,75%			Первые 60 мес.	
						MosPrimeRate 6мес. плюс 3,75-4,75 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			\$		7-8%				Первые 12 мес.	
					LIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.				Начиная с 13 мес.	
									Первые 60 мес.	
						LIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			Евро	9-10%	7-8%				Первые 12 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						8-9%			Первые 60 мес.	
						EURIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.			Начиная с 61 мес.	
		справка по форме банка	Руб.	15-16%	14,5-15,5%				Первые 12 мес.	
					MosPrimeRate 6мес. плюс 5,5-6,5 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						14,75-15,75%			Первые 60 мес.	
						MosPrimeRate 6мес. плюс 4,75-5,75 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			\$		8-9%				Первые 12 мес.	
					LIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						9-10%			Первые 60 мес.	
						LIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			Евро	10-11%	8-9%				Первые 12 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						9-10%			Первые 60 мес.	
						EURIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.			Начиная с 61 мес.	