

# ИПОТЕЧНЫЙ ВОПРОС

**На нижегородском рынке ипотечного кредитования наметилась устойчивая тенденция к росту. В этом году, даже в традиционно низком по количеству заключаемых сделок первом квартале, зафиксировано небывалое оживление. О том, какие программы были разработаны для стимулирования спроса, рассказывает генеральный директор государственного предприятия Нижегородской области «Нижегородский ипотечный корпоративный альянс» (ГП НО «НИКА») Алексей Денисов.**



— Алексей Юрьевич, какие показатели вселяют уверенность, что рынок ипотечного кредитования начал восстанавливаться?

— В первом квартале мы вышли на объем кредитования в 130 млн руб. в месяц. То есть в среднем мы заключаем 130 сделок по одному миллиону рублей каждая. Это очень хороший показатель для первого квартала. Раньше было так: в первом квартале мы наблюдали спад по количеству сделок, весной — рост, летом в сезон отпусков опять спад, осенью и до конца года — снова рост. Сейчас сезонность уже не чувствуется. Люди активно покупают жилье.

— С чем вы связываете такую активность нижегородцев?

— В первую очередь стоит отметить, что в регионе была принята новая целевая программа «Ипотечное кредитование населения Нижегородской области на 2009—2011 годы». В рамках этой программы было разработано несколько направлений с учетом различных потребностей и возможностей наших клиентов. Первое — это классическая ипотека по стандартам ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК, 100%-ный его акционер — Правительство РФ), чьим региональным оператором мы являемся. Процентные ставки по кредитам классической ипотеки составляют от 9,39% до 11,36%. Срок займа — от трех до тридцати лет, максимальный кредит — 70% от стоимости квартиры. Второе — «Корпоративная ипотека», когда работодатель помогает своим сотрудникам выплачивать проценты по ипотечному кредиту. Реализовывать эту программу мы начали в январе 2009 года. Тогда вступили в силу поправки к Налоговому кодексу, и предприятия получили право направлять до 3% от общего фонда оплаты труда на возмещение затрат своих сотрудников по оплате процентов по ипотеке. Эти суммы не облагаются налогами на прибыль и освобождены от уплаты единого социального налога и НДС. Получается, что человек берет почти классическую ипотеку, только тут работодатель компенсирует ему оплату процентов. Может полностью, может частично. Это выгодно как для заемщика, так и для предприятия. Сотрудник получает фиксированную ставку по кредиту на весь срок, а предприятие экономит до 30% от направляемых средств при налогообложении. В 2010 году в этой программе запланировано участие около 500 человек. Третье направление — «Социальная ипотека».

Программа подразумевает компенсацию части ежемесячного платежа по ипотечному кредиту за счет областного и городского бюджетов (около 24% от платежа) в течение десяти лет. С помощью государства человек платит по своему кредиту всего 5–6% годовых. Участником «Социальной ипотеки» может стать бюджетник, который стоит в очереди на жилье. В этом году 170 нижегородцев станут участниками «Социальной ипотеки».

— Какие еще есть направления?

— Мы активно работаем по программе «Военная ипотека». С 2005 года Министерство обороны РФ ежемесячно отчисляет военнослужащим средства на покупку жилья. Тот, кто уже отслужил три года, имеет примерно 400 тыс. руб. на своем накопительном счете. Эти деньги можно использовать как первоначальный взнос. Мы со своей стороны предоставляем кредит максимальным объемом 2 млн руб., который в течение следующих 20 лет до выхода военного на пенсию по достижении им 45 лет гасит все то же Министерство обороны. Участников этой программы становится все больше с каждым днем. Людям нравится — не надо ждать 20 лет, чтобы получить собственное жилье. Также НИКА тесно сотрудничает с участниками материнского капитала. С помощью этого капитала наши заемщики могут погасить часть кредита, сократив тем самым или свой ежемесячный платеж, или общий срок выплат по ипотечному кредиту — на выбор. С конца 2009 года уже около 100 человек воспользовались этой программой.

— Алексей Юрьевич, давайте поговорим о том, что люди могут приобретать на эти ипотечные займы.

— Естественно, это квартиры на вторичном рынке жилья. Хотя мы разработали программу, в рамках которой нижегородцам будет выгоднее приобретать квартиры в новых домах. Это программа «Новостройка». По ней процентные ставки по ипотечному кредиту получаются ниже, чем даже в «Классической ипотеке», благодаря предусмотренным скидкам. Например, если квартиру в новом доме покупают участники материнского капитала, то они получают скидку от рыночной процентной ставки, равную 0,25%. Если стоимость квадратного метра ниже 30 тыс. руб., то им полагается еще дисконт 0,50%. В совокупности скидка получается — 0,75%, а процентная ставка по ипотечному кредиту в целом около 9%. В эту программу попадают все новые дома постройки не раньше 2008 года. Также в регионе активно развивается малоэтажное строительство, поэтому НИКА совместно с Нижегородской ассоциацией малоэтажного жилья создает очень интересные программы для покупателей коттеджей, таунхаусов и пр.

— Раньше вы говорили, что будете стимулировать и застройщиков путем выдачи им кредитов. Как обстоят дела с этой программой?

— Программа «Стимул» уже начала свою работу. ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» будет выступать кредитором застройщиков на срок до двух лет. Механизм следующий: строитель занимает средства у АИЖК через банки под гарантию НИКИ. Через два года дома должны быть построены. Если застройщик продает все квартиры, то полностью возвращает деньги АИЖК. Если жилье выкуплено не до конца, то это делает НИКА по цене 30 тыс. руб. за квадратный метр. Далее мы реализуем эти квартиры среди участников наших ипотечных программ. Так мы сможем простимулировать строительную отрасль и обеспечить наших клиентов новым доступным жильем.