

многие семьи нуждаются в улучшении жилищных условий, в 2010 году обмены собственного жилья на большее по-прежнему будут популярны. Причина проста — именно таким заемщикам проще всего получить кредит по стандартам АИЖК. А вот по собственным ипотечным программам банков ставки не опустятся ниже 13–14%, поскольку доступ к дешевым длинным деньгам есть не у всех.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Задача государства не в том, чтобы сосредоточить всю ипотеку в своих руках, а в том, чтобы остальные участники рынка выдавали ипотечные кредиты на тех же условиях, что и государство. И делается все возможное, чтобы повысить доступность длинных денег. Сейчас мы разработали схему, когда банк выступает первичным кредитором, а потом в течение одного-полтора месяцев кредит у банка выкупается. Список партнеров АИЖК постоянно растет. При этом банки параллельно развивают свои ипотечные программы.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Может ли коммерческий банк предоставить кредит сроком более 30 лет по ставкам ниже, чем АИЖК?

НАТАЛЬЯ ТЕЛЕПАЕВА. Наш банк работает по ставке АИЖК — от 9,39%. Но по своим программам агентство выдвигает весьма жесткие требования к заемщикам. В расчет

сохранении прочих условий, собственные программы банков перестанут существовать?

НИКОЛАЙ РУСОВ. Смягчение требований к заемщикам в условиях кризиса просто невозможно. Все прекрасно помнят ипотечный кризис в США, который разразился из-за доступности ипотеки. Кредиты на жилье выдавались всем, в том числе и тем людям, которые не обладали источниками для погашения этого кредита. Впоследствии был введен «зеленый период», предполагавший отсрочку по погашению процентов и основного долга, но дефолтов избежать не удалось. Конечно, объемы ипотеки по процентному соотношению к ВВП у нас и в США не сопоставимы, но выдавать кредиты на жилье всем желающим нельзя. Это приводит к неплатежам.

АННА ДУВАКИНА. Жесткие требования к заемщикам — это плюс и для самого заемщика. Банк помогает трезво оценить себя и свои возможности. В 2006–2008 годах мы наблюдали некую эйфорию. Некоторым потенциальным заемщикам казалось, что можно без видимых усилий и затрат купить себе жилье. Клиенты не понимали, что ипотека — это кредит на очень длительное время, и ответственность, которую заемщик на себя берет, гораздо серьезнее, чем при любом другом виде кредитования. Так что ужесточение условий — мера оправданная.

заявки, размер расходов по сделке, удобство дальнейшего обслуживания кредита).

НИКОЛАЙ РУСОВ. Сейчас заемщики напуганы мягкой девальвацией 2009 года. Брать на себя курсовой риск на двадцать лет никто не хочет.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Кризис серьезно сократил число желающих взять ипотечный кредит: средний класс расслоился. Как вы оцениваете емкость рынка?

НИКОЛАЙ РУСОВ. Давайте подсчитаем. Возьмем среднюю сумму сделки в 1 млн руб. под 12%. В среднем надо платить ежемесячно примерно 15 тыс. руб. При этом средняя зарплата по Нижегородской области — 19 тыс. руб. Очевиден вывод: чтобы ипотека стала массовой и доступной, нужно зарплату в городе поднимать раза в три.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Ну, это укрупненный расчет. Во-первых, при аннуитетном платеже и при ставке в 9,3% ежемесячный платеж составит 10 тыс. руб. Как правило, ипотеку берет семья. И тогда сумма дохода автоматически увеличивается в два раза. К тому же, возможно, собираясь брать ипотеку, клиенты по-другому начнут строить свою жизнь: женятся, заставят начальство платить им зарплату побелому или уйдут на более высокооплачиваемую работу. Мы провели аналитическое исследование. На сегодняшний день примерно



ЕКАТЕРИНА ЧЕРНОВА
СТАРШИЙ СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ РАЙФФАЙЗЕНБАНКА



ЭДУАРД ЩЕРБАНИЙ
РУКОВОДИТЕЛЬ РУКООВОДТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА РЦ «ПРИВОЛЖСКИЙ» ЗАО «БАНК ИНТЕЗА»



ИРИНА ДМИТРИЕВА
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮНИКРЕДИТ БАНКА

принимаются только «белые доходы» граждан, подтвержденные справками 2НДФЛ или 3НДФЛ. Есть ограничения — возрастные, по размеру стажа работы. Под эти стандарты подходят не более 30% от общего числа заемщиков. Для тех, кто может подтвердить доходы лишь в свободной форме, банки предлагают свои собственные программы. И повышенные процентные ставки (в сравнении с программами АИЖК) в данном случае обоснованы: требования к заемщикам ниже — следовательно, риски банка выше. Так, по статистике, АИЖК одобряет менее 40% заявок. Остальные 60% — потенциальные клиенты собственных банковских программ.

ИРИНА ДМИТРИЕВА. Еще одним преимуществом собственных программ банка является оперативность при принятии решения о выдаче кредита. Поскольку поток клиентов не такой большой, как в АИЖК, мы по своим ипотечным программам рассматриваем заявку и выдаем кредит быстро. И по себе мы видим — ипотечные программы банков востребованы, поскольку более лояльны по отношению к клиенту.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. То есть, если АИЖК смягчит требования к заемщикам при

АНДРЕЙ КИЯШКО. АИЖК на данном этапе выступает регулятором рынка ипотеки. Если бы его не было, ставки вряд ли опустились бы ниже 20–22%. Но зато не приостановился бы в развитии сектор валютной ипотеки.

АННА ДУВАКИНА. Думаю, появление кредитов по стандартам АИЖК здесь ни при чем. Спрос на кредиты в иностранной валюте практически отсутствовал в течение прошлого года по причине больших курсовых колебаний. Кроме того, на данном этапе ресурсы привлекаются на внутреннем рынке, а не на внешних, где они остаются пока очень дорогими. С другой стороны, в Нижнем Новгороде не так много людей, которые получают заработную плату в иностранной валюте. Тогда как для Москвы и Питера — это весьма распространенная практика. Но как только потребность в валютной ипотеке появится, рынок сразу же отреагирует на спрос.

МАРИНА ЯГАФАРОВА. Стоит отметить, что не для всех клиентов определяющее значение играет низкая процентная ставка. Есть категория заемщиков, которые выбирают банк для долгосрочных отношений исходя из преимуществ в обслуживании (сроки рассмотрения

30% населения могут себе позволить кредит. Еще примерно 10% будет нужна незначительная финансовая помощь. Для них разработана специальная областная программа, где ГП НИКА предоставляет специализированный продукт — социальную ипотеку. По этой программе гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий, правительство доплачивает 24% от ежемесячных платежей.

НИКОЛАЙ РУСОВ. 30% — красивая цифра. Но 10% из этих 30% не нуждаются в улучшении жилищных условий, а еще 10% хотят купить новое жилье или загородный дом. А по программе АИЖК это сделать невозможно, поскольку агентство кредитует лишь покупку недвижимости, на которое уже получено свидетельство о регистрации.

ЭДУАРД ЩЕРБАНИЙ. Я недавно был в Уфе. Там разработана и действует программа кредитования недорогого загородного жилья. Уже идет строительство трех-четырех коттеджных поселков, стоимость одного квадратного метра в которых не превышает 12 тыс. руб. Думаю, у нас подобный проект пользовался бы спросом.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Все упирается в отсутствие ресурса. Сейчас разрабатыва-