

НОВОСЕЛЬЕ НА ВЗАИМНОМ ИНТЕРЕСЕ

ОЖИВЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ЗАТРОНУЛО СЕКТОР СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ. ФАКТИЧЕСКИ РАССЧИТЫВАТЬ НА ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ МОЖНО ЛИШЬ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ В ДОМАХ С ГОТОВНОСТЬЮ 80-90% ЛИБО СТРОЯЩИХСЯ ПО СОБСТВЕННЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОГРАММАМ БАНКА. НА ФОНЕ ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛНОГО ПРОСТОЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА В 2009 ГОДУ ТАКИЕ ВАРИАНТЫ СЕГОДНЯ ЕДИНИЧНЫ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

Рынок ипотеки уверенно восстанавливается после кризиса — об этом говорят все участники рынка. События поистине провального 2009 года, принесшего рынку четырехкратное падение объемов, уходят в прошлое. На фоне заметного улучшения ситуации с ликвидностью, а также в связи с общей стабилизацией положения в финансовом секторе многие банковские организации, в первую очередь, компании с государственным участием, заметно активизировали свою политику в сфере ипотечного кредитования. Тренд к снижению ставок, отчетливо обозначившийся в этот период, обусловил рост обращений за кредитами. «Активность потенциальных заемщиков продолжает расти, — говорит и.о. председателя правления Национального торгового банка Михаил Романов. — Если в I квартале 2009 года наш банк выдал 24 ипотечных кредита на сумму 26,9 млн руб., то в I квартале текущего года — уже 277 кредитов на сумму 271,2 млн руб. Ежемесячно мы принимаем более 100 заявок на ипотечные кредиты».

«Ситуация, когда средняя ставка ипотечного кредитования формировалась на крайне высоком уровне (около 18-20%), делала привлечение подобных средств практически невозможным для основной массы населения, — отмечает аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин. — По состоянию на начало апреля средний уровень ставки составил около 15,95% (по данным АИЖК, фиксированные ставки в рублях). Его пока довольно трудно назвать комфортным, но он разморозил спрос».

«Уже первая волна снижения ставок в значительной мере подстегнула интерес заемщиков к ипотечному кредитованию. А последующие процессы уменьшения стоимости кредитов, а также снижения уровня первоначальных взносов только укрепили позитивную тенденцию, — отмечает начальник управления по работе с частными клиентами Банка Сосьете Жераль Восток в г. Самара Джалиль Мубаракшин. — Можно уверенно говорить о реальном увеличении потока заявок на ипотечное кредитование со стороны клиентов по сравнению с прошлым годом».

ПЕРВИЧКА

Впрочем, тенденция восстановления затронула отнюдь не весь ипотечный рынок. Уверенный растущий тренд сегодня все-таки более характерен для кредитования квартир на рынке вторичного жилья, в сегменте новостроек оптимизма гораздо меньше.

«Программы кредитования вновь появляются на рынке ипотеки, но их немного, — поясняет Джалиль Мубаракшин. — Рынок вторичного жилья сегодня развивается более активно, что, прежде всего, обусловлено балансом основ-

ных факторов: потребительский спрос подкреплен выгодными предложениями банков и их реальной готовностью к кредитованию. Первичный рынок выходит из кризиса не такими быстрыми темпами, кроме того, этот процесс начался с запозданием, учитывая сложное положение строительного сектора в период нестабильности. Все это сдерживает его интенсивное развитие, отдавая пальму первенства жилью вторичного сегмента. Потребители же, со своей стороны, ориентируются на более выгодные кредиты, которые сейчас предлагаются, в основном, на ипотеку «вторички».

По словам Максима Клягина, согласно данным СОФЖИ, в 2009 г. в общем объеме приобретаемого с привлечением ипотечных займов жилья около 67% приходилось на долю сделок на вторичном рынке, и сегодня ситуация существенно не изменилась. Безусловно, эти данные говорят не столько о спросе на новостройки, сколько о доступности такого жилья для населения, а она по-прежнему остается низкой: привлечь кредитные средства в такую покупку практически невозможно. Банки и в прежние времена не очень охотно кредитовали подобного рода сделки. Строящиеся квартиры крайне рискованный объект для ипотеки: некоторое время кредит оказывается по сути необеспеченным, а все риски в этот период банк вынужден брать на себя. В кризис основной риск — недострой объектов — существенно повысился, и количество таких займов упало до нуля. «Строительный сектор всегда был интересен финансовым организациям, т.к. доходность вложения в этот сектор была несоизмеримо выше, чем в другие производственные отрасли, — поясняет Михаил Романов. — Но раньше банки работали с этим сегментом на свой страх и риск, и для многих это сотрудничество обернулось проблемами в кризисный период».

ПОДДЕРЖКА

И пока банки не спешат возвращаться на этот рынок. Сегодня выдают ипотеку для приобретения новостроек буквально единицы, при этом рассматриваются только объекты, построенные на 80-90% — то есть дома, которые через несколько месяцев пройдут госкомиссию. При этом процентная ставка до оформления прав собственности на жилье может быть выше аналогичного показателя для вторичного жилья, разница составляет от 1 до 5% по разным банкам. Если действие кредита распространяется дальше периода строительства, после сдачи дома, как правило, ставки уравниваются.

Наиболее близка к реальности вероятность приобретения новостройки в ипотеку в трех вариантах: при участии банка в программе господдержки строителей либо непо-

средственно ипотечного рынка, при покупке квартиры у строителя, относящегося к списку аккредитованных банком, либо на объекте, в финансировании строительства которого банк участвует. Впрочем, на деле второй вариант оказывается так или иначе близок к категории инвестиционных проектов банка.

Что касается государственной поддержки, то, по словам участников рынка, в борьбе с негативным влиянием кризиса на строительный сектор было разработано и реализовано большое число различных механизмов поддержки, как на федеральном, так и на региональном уровне. Они представляют собой как прямые субсидии и госгарантии отдельным игрокам рынка, так и программы, стимулирующие ипотечное кредитование.

«Сегодня государственные структуры прилагают определенные усилия для возобновления сотрудничества финансовых организаций и застройщиков, ибо без подъема строительной отрасли невозможен выход из кризиса смежных отраслей и, значит, экономики в целом, — отмечает Михаил Романов. — Государство разработало ряд мер и программ, в которых даже есть понятие «гарантированный сбыт» и в которых каждому участнику отводится роль, соответствующая его компетенции: строители — строят, банки — кредитуют и контролируют строительство, государство — выделяет кредитные ресурсы».

Так, в настоящий момент НТБ является партнером АИЖК в рамках государственной программы по стимулированию застройщиков, реализующих проекты строительства жилья экономического класса и физических лиц, приобретающих жилые помещения в рамках данных проектов («Стимул»). В рамках данной программы АИЖК выделило банку лимит в размере до 700 млн руб. для финансирования строительных компаний, занимающихся строительством жилья экономического класса, а также для кредитования физических лиц, которые будут приобретать квартиры в этих домах. Соответствующее соглашение подписано между ОАО «НТБ», АИЖК и СОФЖИ. Первый проект в Самарской области, на который выделяются ресурсы, — это проект строительства жилого квартала «Новая Самара», реализуемый ООО «Долина-С». «Это первый опыт кредитования долевого строительства в посткризисный период, при этом предполагается рефинансирование этих кредитов после окончания строительства домов», — подчеркнул Михаил Романов.

Также сегодня НТБ готовится участвовать в программе АИЖК «Новостройка», к реализации которой агентство приступило в марте. В настоящее время оно выработало и довело до рынка требование к банкам-агентам на местах, согласно которому банки во II полугодии 2010 г.