ДОМ ДЕНЬГИ

Банки за город не пускают

ипотека

Если на московском рынке жилья доля ипотечных сделок составляет, по оценкам экспертов, 10–20%, то доля ипотечных сделок на покупку домов в коттеджных поселках не превышает 5–7%. С загородной ипотекой не спешат работать ни банки, ни девелоперы. Банки не хотят брать на себя земельные риски, а застройщику проще подождать и продать без ипотеки, чем уговаривать банк выдать кредит потенциальному клиенту.

Какой бы роскошный дом ни строился на загородном участке, банки при выдаче ипотечных кредитов учитывают только стоимость земли

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Нет залога — нет проблемы

Получить кредит на загородный дом относительно легко лишь в том случае, если это коттедж или таунхаус, продающийся на вторичном рынке. Возможно, впрочем, получение кредита и на первичном рынке, но при условии, что участок под домом принадлежит застройщику на правах собственности, а сама постройка сдана в эксплуатацию. В этом случае параметры кредитования будут аналогичны кредитованию на покупку квартир. Процентные ставки составляют не менее 11–12% в долларах и не менее 12,5–14% в рублях, максимальный срок кредитования во многих банках достигает 20–25 лет, первоначальный взнос — 10–20% от стоимости объекта.

А вот получить ипотечный кредит на строящиеся дома, на которые приходится основная часть предложений на загородном рынке, гораздо сложнее. Дело в том, что многие поселки строятся на землях, которые в свое время считались сельскохозяйственными угодьями или даже землями промышленного назначения. «Зачастую, когда застройщик объявляет о строительстве нового поселка и начале продаж, он еще не успевает перевести землю в категорию земель под индивидуальное жилищное строительство»,— констатирует директор по развитию компании «Жилторг» Иван Гурьев. По его словам, при таких условиях начинаются продажи не менее чем в 80–90% коттеджных поселков. С точки зрения банка, такой объект в качестве залога неликвиден. «Такие земельные участки банку крайне сложно быстро продать и вернуть свои деньги. А если девелопер еще не успел переоформить землю в свою собственность и она находится у него, например, на правах аренды, то объекта залога в данном случае просто нет,— объясняет замруководителя департамента продаж Городского ипотечного банка Михаил Бусыгин.— Есть и другая причина: стоимость большинства коттеджей превышает $1 млн, а такую сумму банк далеко не всегда готов дать в кредит, тем более под залог недостроя».

Процесс оформления земли в собственность занимает у застройщика от нескольких месяцев до двух-трех лет. Только после этого банк готов рассматривать земельный участок в качестве объекта залога. На этом этапе, по словам господина Гурьева, банк уже дает согласие на ипотеку, но, как правило, только при готовности дома не менее чем на 70–80%. В договорах кредитования чаще всего указывается, что у дома должны быть крыша, стены, двери и окна. Участок должен принадлежать продавцу на праве собственности, а также иметь кадастровый номер и план с обозначением границ участка. Причем во многих случаях объектом залога выступит только земельный участок, а не строящийся дом. Это означает, что заемщик получит в кредит намного меньшую сумму, чем стоимость земли с объектом, пусть даже незавершенным.

«В редких случаях банк готов пойти навстречу заемщику. Но для этого он должен быть уверен в надежности девелопера, строящего коттеджный поселок, а также в том, что в будущем заемщик останется платежеспособным»,— говорит Иван Гурьев. Впрочем, на практике, по его словам, такие исключения единичны.

Есть и другие случаи, когда качество недвижимости не удовлетворяет требованиям банков. Например, большинство банков требуют, чтобы дом был подключен к электросетям, системам водоснабжения и канализации. Руководитель брокерского направления ООО «Кредит Макс» Виктория Щербакова приводит пример продажи участков на Хрипанском поле в 20 км от МКАД по Егорьевскому шоссе, где сотка стоит $10–15 тыс.: «Из-за того, что к участкам до сих пор не подведен газ, заемщику отказали в получении ипотечного кредита».

Индивидуальные договоренности

В подавляющем большинстве банков не существует типовых программ кредитования строящихся поселков. Как правило, кредит на определенный объект можно получить лишь в том банке, с которым у застройщика есть договоренность. Например, у Собинбанка есть совместная программа с компанией «Северо-Запад», девелопером поселка «Истра Кантри Клаб», строящегося в 38 км от МКАД по Новорижскому шоссе. «Застройщик предложил нам схему, которая нас устроила,— объясняет готовность банка сотрудничать с „Северо-Западом“ первый зампред правления банка Игорь Дуда.— Застройщик поручается за заемщика до оформления в собственность построенного дома. В случае дефолта заемщика до этого срока именно застройщик возвращает банку сумму кредита».

Ограничения по выбору поселков и банков существуют и у других девелоперов. В Rodex Group, которая строит коттеджи по Новорижскому шоссе и на востоке Можайского района, договоры загородной ипотеки можно заключать по любому из объектов, но кредиты дают только четыре банка — Номос-банк, Сбербанк, Внешторгбанк и Росевробанк. А «РИГрупп» (строит поселки по Калужскому и Новорижскому шоссе) работает только с Московским залоговым банком. В компании «Инком-недвижимость», которая строит более десяти поселков, по ипотеке продаются только «Риверсайд» и «Гринфилд», строящиеся по Новорижскому шоссе, в остальных компания еще не получила свидетельства о праве собственности на землю. Однако кредиты в этих поселках дорого обойдутся заемщику — стоимость коттеджей в них начинается от $1,5 млн. Расчеты показывают, что, если кредит выдан на 20 лет с первоначальным взносом 25%, ежемесячный платеж составит около $12 тыс.

Все же большинство банков пока не работают с загородной ипотекой. «Если число банков, где есть ипотечные программы на покупку квартир, уже перевалило за 500, то кредиты на загородное жилье выдают не более 10% банков, работающих на рынке ипотеки,— утверждает директор по развитию Rodex Group Валерий Мищенко.— В первую очередь загородную ипотеку развивают молодые игроки, которые вышли на рынок в последние два-три года». А некоторые банки с относительно немалым стажем на российском рынке загородной ипотекой вообще не занимаются. В частности, такой программы нет в Росбанке, Дельтакредитбанке и Банке Москвы.

В результате число ипотечных сделок по строящейся загородной недвижимости очень низко. Например, в «Инком-недвижимости», по словам руководителя салона загородной недвижимости «Резиденция» компании Антона Архипова, таких сделок единицы. А по оценке Ивана Гурьева, по ипотеке продается лишь каждый 15-й коттедж, тогда как доля ипотечных сделок с городскими квартирами составляет 10–15%.

Гораздо чаще вместо ипотеки дом покупают в рассрочку. И это несмотря на то, что она намного менее удобна: срок выплаты всей стоимости дома сокращается до двух-трех лет, а иногда бывает и меньшим.

По словам экспертов, доля ипотечных сделок примерно одинакова для домов разных ценовых категорий. В домах экономкласса традиционно часть покупателей совершает сделки с помощью кредитования. Но поселки класса de luxe и бизнес-класса продаются медленнее из-за того, что предложений в этом секторе больше. Девелоперы, чтобы их быстрее продать, охотнее идут на переговоры с банками об аккредитации поселков и возможности продаж по ипотечной схеме. «И там, и там их мало»,— резюмирует Антон Архипов

Впрочем, как правило, девелоперы также не спешат выходить на рынок ипотеки. Девелопер может договориться с банком о разработке совместной программы, однако зачастую ему это не очень нужно. Договариваться с банком о включении своего объекта в банковский шорт-лист означает брать на себя дополнительные риски заемщика. «Для застройщика часто оказывается проще немного подождать и продать свои объекты без ипотечных схем, в том числе и в рассрочку»,— признает Антон Архипов. По его оценке, сегодня в банках имеют аккредитацию лишь около 10% поселков. Слова девелопера подтверждает и Игорь Дуда. «Застройщики обращаются к нам с предложением кредитовать граждан на покупку домов в их поселках, однако нельзя сказать, что эти обращения носят массовый характер»,— констатирует он.

Валерий Мищенко из Rodex Group, однако, не согласен с тем, что загородные ипотечные сделки опаснее городских. «Риски девелопера не так уж и велики. До момента получения собственности проходит не более года-полутора. Мне трудно представить, что за это время заемщик, который покупает второе жилье, потерпит дефолт. И девелоперы, и банки вполне могут взять на себя такие риски»,— убежден господин Мищенко. По его словам, в Rodex Group уже создан специальный отдел, который будет заниматься аккредитацией поселков при банках. «Увеличение числа банков, кредитующих покупателей коттеджей в наших поселках,— это вопрос времени»,— обещает он.

Ольга Кондрашова