

ДОМ

цены

Деньги некуда девать

финансовые схемы

На рынке ипотечного кредитования сложилась уникаль-ная ситуация: число обращений и одобренных банками заявок стремительно растет, но при этом до 70% кредитов остаются невостребованными заемщиками. Причина в стремительном росте цен на недвижимость. За время рас-смотрения заявки на кредит стоимость квартиры может вырасти на 10%, и первоначальный бюджет сделки прихо-дится пересматривать. Единственное решение этой проб-лемы — выбирать квартиру в домах, где покупка квартир финансируется банками по целевым программам.

Отставшие от жизни

По информации Национальной лиги сер-тифицированных ипотечных брокеров (НЛСИБ), число подтвержденных, но не востребованных ипотечных кредитов до-ходит до 70%. Такие результаты лига полу-чила, обработав данные банков, являю-щихся лидерами на рынке ипотечного кредитования, — Сбербанка, «Дельтакреди-та», «Внешторгбанка 24». Городского ипо-течного банка и Райффайзенбанка.

В результате роста цен на рынке мо-сковской недвижимости банкиры ежеднев-но наблюдают, как за время рассмотрения заявки стоимость квартиры растет и сам факт получения кредита уже не может по-мочь заемщику в ее приобретении. Итог — отказ от получения кредита. Банки от это-го несут вполне осязаемые потери — это и стоимость труда специалистов (денег за рассмотрение заявки с клиента уже давно никто не берет), и, что куда важнее, появле-ние неразмещенных средств.

«С конца прошлого года на фоне ста-бильного увеличения количества кредит-ных заявок доля клиентов, реализовавших положительное решение по кредиту, ощу-тимо снижается», — говорит Мария Серова, начальник управления разработки кре-дитных продуктов и партнерских про-грамм департамента ипотечного кредито-вания «Внешторгбанка 24». — Сейчас по сравнению с аналогичным периодом прошлого года доля заемщиков, приобре-тших квартиры, по отношению к количе-ству одобренных заемщиков сократилась более чем в два раза».

Застройщики отказываются заморажи-вать цену выбранной покупателем квар-тиры даже на месяц — оптимальное для банков время рассмотрения заявки на ипотечный кредит. Максимальный срок, в течение которого продавцы недвижимо-сти готовы не повышать стоимость, — один-два дня.

Тем не менее банки по-прежнему счи-тают ипотеку перспективным направле-нием кредитования. Кредиторы подстраи-вают ипотечные программы под ситу-ацию, которую им диктует рынок. И для

этого им приходится вступать в партнер-ские соглашения с застройщиками.

Ипотечные брокеры компании МИАН с гордостью рассказывают, что для их кли-ентов банки, с которыми работает компа-ния, рассматривают заявку на кредит за сутки. Аналогичные программы ипотеч-ного кредитования существуют и у других крупных девелоперских групп — МИЭЛЬ, «Инком», ПИК.

Однако в этом случае речь идет о специ-фических ипотечных кредитах: они выда-ются только на покупку квартиры в жи-лых домах, строящихся самим МИАНом или же совместно с банками, которые и кредитуют покупателей.

По сути, за часы, отведенные на рас-смотрение заявки, сотрудники банков проверяют только заемщика. Про жилье объекты им и так все известно.

«Сейчас у многих есть желание купить жилье по ипотеке, но на рынке мало пред-ложений», — отмечает Сергей Махоткин, ру-ководитель направления ипотечного кре-дитования «МИАН-агентство недвижимо-сти». — Я считаю неправильным, когда по-купатель напрямую обращается в банк. У банков порядка 80% клиентов, которые к ним обращаются, получают одобрение на кредит, а потом с этим одобрением ни-куда не идут, поскольку не могут самосто-ятельно найти подходящую квартиру».

Действительно, статистика одобрен-ных и использованных ипотечных кре-дитов среди клиентов риэлтерских агентств, работающих по такой схеме кредитования, намного оптимистичнее банковской. Но это происходит лишь по-тому, что в агентства за кредитом обраща-ются лишь те покупатели, которых устра-ивают предлагаемые объекты.

Платим за все

Банки пытаются увеличить число выдан-ных ипотечных кредитов не только за счет партнерских программ, но и за счет более рискованных технологий: а именно резкого сокращения времени рассмотре-ния заявки и кредитования покупки «юридически нечистых» квартир.

«Наш банк старается максимально сок-ратить сроки рассмотрения заявки на кре-дит. Сейчас это максимум пять рабочих дней», — рассказывает Сергей Подгорнов, начальник управления кредитования фи-зических лиц Банка жилищного финанси-рования. — Тем не менее большая часть за-емщиков не может реализовать свое право на ипотечный кредит».

Время рассмотрения заявки на ипотеч-ный кредит в последние месяцы сократи-ли все опрошенные «Б-Домом» банки — скажем, «Дельтакредит» сократил срок при-нятия решения с 72 до 48 часов, а в Юниас-трумбанке на принятие предварительного решения уходит всего полчаса.

Впрочем, правила «деньги не любят суе-ть» еще никто не отменял.

«Превращать долгосрочные кредиты в экспресс-кредитование невероятно риско-ванно», — уверен Владимир Лопатин, прези-дент НЛСИБ. — За считанные часы банков-ский служащий берет на себя ответствен-ность оценить финансовое и физическое состояние заемщика на 20–30 лет вперед. Разве это не дикость? При этом в качестве подтверждения размера зарплаты заемщи-ка допускается, к примеру, телефонный звонок начальнику».

По мнению Владимира Лопатина, банки неоправданно увеличивают риски креди-тования и неизбежно столкнутся с серьез-ным объемом неплатежей.

В погоне за заемщиком этим летом ба-нки снизили и требования к самой недви-жимости, на покупку которой выдается кредит. Из прежнего списка запретов, в це-лом общего для всех банков, вычеркнуты запрет на наличие в квартире газовой ко-лонки и неоформленной перепланировки.

Так, BSGV отказался от всех требований к квартире, существующих в других банках — сейчас банк не кредитует только комна-ты в коммуналках. Финансисты банка ис-ходят из того, что каждая недвижимость че-го-то стоит, и после ее оценки уполномо-ченным агентством выдадут кредиты.

Сбербанк и Райффайзенбанк начали ак-тивно кредитовать новостройки — но при условии, что их специалисты дадут поло-жительное заключение на проект.

«КИТ Финанс» ввел собственную мето-дику оценки платежеспособности заемщи-ка, избавив его от необходимости подтвер-ждать доход справкой от работодателя. При рассмотрении документов требуется только заявление о доходах клиента, под-писанное им самим.

Но даже самые рискованные шаги бан-ков навстречу заемщику принципиально не меняют ситуацию на рынке, ведь чем доступнее становятся кредиты, тем быс-трее растут цены на квартиры. И до тех пор пока рынок московской недвижимо-сти не нащупает свой ценовой потолок, уверенные банкиры, ситуация с ипотечны-ми кредитами будет такой, какую мы на-блюдаем сегодня.

ОЛЬГА СОЛОМАТИНА

Навстречу \$4000 за метр

рынок Москвы

Эксперты, утверждавшие, что летом, в раз-гар отпускного сезона, столичная недви-жимость будет дорожать не более чем на 2–3% в месяц, ошиблись. Средний рост цен составил 5% — но для московского пере-ретого рынка это уже равносильно стагна-ции, ведь инвесторы привыкли зарабаты-вать на вложениях в квартиры не менее 8% в месяц. И свои летние потери они надеют-ся отыграть в самом начале осени.

По мнению Нины Кузнецовой, гене-рального директора компании МИАН, уже осенью квадратный метр жилья в сто-лице может достигнуть очередного знако-вого рубежа в \$4000. На рынке уже появи-лись предпосылки, способные спровоци-ровать резкий рост цен. По решению мо-сковских властей жилье будет продаваться только после завершения строительства домов, что отрицательно скажется на объ-емах предложения. А это лишь увеличит дефицит квартир в новостройках.

Так, в сегменте экономкласса на рынке за последний месяц появилось лишь три новых предложения.

Из них лучшее, по мнению «Б-До-ма», — новостройка по адресу Б. Очаков-ская, вл. 40. В этом многосекционном па-нельном доме квартиры предлагаются по цене \$2600 за квадратный метр. При этом дом должен быть сдан государственной комиссии в четвертом квартале 2006 года, а сейчас уже ведутся не строительные ра-боты, а обустройство территории.

В сегменте новостроек бизнес-класса выбор больше, да и предложения поин-тереснее.

Лучшее предложение июля в данном сегменте — новостройка от компании «Комстрин» по адресу ул. Коломенская, вл. 21, к. 3. Это жилой кирпично-моно-литный дом с окнами, выходящими на реку и заповедник «Коломенское». Дом, по уверениям застройщиков, будет готов уже в конце этого года. Стоимость квад-ратного метра в квартирах составляет

от \$4150 до \$4260, покупка осуществляет-ся по договору долевого инвестирования. А вот в сегменте элитных новостроек по-явилось всего два новых объекта.

Стали известны подробности о строи-тельстве комплекса «Фьюжн парк» на Ма-лой Трубецкой улице. Площадь территории застройки составит более 3 га, на которых будет построено пять корпусов, из которых один — жилой, рассчитанный на 236 квар-тир. Завершить строительство планируется в третьем квартале 2007 года, стоимость квадратного метра составит около \$10 000.

Другой объект, который начал строить-ся, — дом в Большом Саввинском переулке. Предполагается, что этот комплекс поло-жит начало строительству нового дорогого квартала на Плющихе. Комплекс будет состо-ять из трех корпусов различной этажнос-ти, в доме будут построены подземная пар-ковка на 474 автомобиля, спортивно-оздо-ровительный центр. Стоимость квадратно-го метра здесь составит от \$8000 до \$10 000.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

Стоимость жилья в Москве в июле (\$/кв. м)

Тип дома	Центральный АО	Северный АО	Северо-Восточный АО	Восточный АО	Юго-Восточный АО	Южный АО	Юго-Западный АО	Западный АО	Северо-Западный АО	Средняя цена данного типа дома	Изменение средней цены за месяц (%)	Изменение цены за 12 месяцев (%)
5-этажные панельные и блочные дома	4413	3704	3852	3676	3541	3690	3919	3973	3720	3790	5,5	107,7
9-этажные панельные и блочные дома	4927	3741	3724	3628	3616	3603	3950	4082	3767	3761	5,2	107,7
12-этажные панельные и блочные дома	4851	3824	3760	3696	3478	3478	3893	4019	3866	3779	4,6	105
14-этажные панельные дома	5047	3709	3835	3547	3579	3590	3911	3872	3863	3791	6,6	106,4
16-этажные панельные дома	4841	3647	3932	3778	3863	3659	4079	4080	3846	3919	5	102,6
17-этажные панельные дома	4760	3829	4017	3631	3823	3448	4228	4201	3697	3853	4,9	104
22-этажные панельные дома	4142	3903	4243	3892	3532	3600	4374	4109	3724	3926	5,7	107,5
5-этажные кирпичные, монолитные и стальные дома	5064	4015	3823	3667	3482	3852	4102	4056	3869	4185	5,5	91
6–8-этажные кирпичные, монолитные и стальные дома	5606	4490	4231	3848	3589	4013	4957	5345	3944	4965	4,6	76,9
9-этажные кирпичные и монолитные дома	5735	4280	4103	3898	3658	4096	5104	5502	4132	4763	7	88,2
10–12-этажные кирпичные и монолитные дома	6365	4640	4314	4386	3746	3757	5327	5327	3931	5517	6,3	86,1
15-этажные и более высокие кирпичные и монолитные дома	4923	2937	3867	3593	3630	3734	3971	4293	4319	3822	-3	93
Средняя цена по округу	5353	3888	3852	3692	3544	3618	4158	4332	3833	—	—	—
Изменение средней цены (% за месяц)	5,5	3,7	5,2	6,5	5,6	3,7	4,9	4,7	6	—	—	—
Изменение средней цены (% за 12 месяцев)	76,2	93,9	106,2	106,6	111,2	104,3	105,3	89,5	109,6	—	—	—

Использованы данные атл.ги.

Лето за городом

рынок Подмоскovie

В июле темпы роста цен на квартиры в подмосковных горо-дах снизились, и теперь они вновь, как и два года назад, дорожают наравне с москoв-ским жильем. В целом за июль областные квартиры подоро-жали на 5% — не так уж и мало для самой середины отпус-чного сезона.

Наиболее интенсивно до-рожают новостройки в горо-дах, где стоимость одного квадратного метра не превы-шает \$2 тыс. — такие квар-тиры уже невозможно найти в Москве, и спрос перемещает-ся в Подмоскovie.

Самые дешевые квартиры в новостройках ближайшего Под-

москovie продаются в Апрелев-ке. Точнее, продаются не квар-тиры, а предварительные дого-воры на куплю-продажу жилья в кирпично-монолитном доме на улице Горького. Строи-тели обещают сдать его к концу 2007 года, а сейчас квадратный метр уже стоит от \$1060 до \$1400.

В таких популярных среди покупателей городах, как Реу-тов, цены уже практически не отличимы от московских. На-пример, квадратный метр в мо-нолитно-кирпичной новострой-ке по улице Рабочей будет сто-ить от \$2128 (в трехкомнатной квартире) до \$2550 (в одноком-натной). Правда, дом будет сдан уже в четвертом квартале теку-щего года (если строительство не затянута), но никакими более

выдающимися данными не обла-дает. Лучшее по соотношению цена-качество предложение в Подмоскovie — жилой район «Солнцеград» в Балашихе, кото-рый позиционируется как ком-плекс бизнес-класса. Действи-тельно, он отвечает критериям бизнес-класса, насколько они вообще могут быть применены к подмосковным объектам. Сам дом монолитно-кирпичный с квартирами площадью от 40 до 107 квадратных метров. Квартир предлагается пока что очень много по стоимости от \$1300 до \$1700 за квадратный метр; они продаются по догово-ру долевого участия. Жилой комплекс будет построен только во втором квартале 2007 года.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

Средняя стоимость жилья на первичном рынке в Подмоскovie (\$/кв. м)

Населенный пункт	Июль 2006	Июль 2006	Прирост (%)
Апрелевка	1290	1315	2
Балашиха	1730	1830	5,8
Видное	2060	2165	5
Долгопрудный	2010	2090	4
Домодедово	1460	1515	3,9
Железнодорожный	1545	1620	4,9
Королев	1770	1895	7
Красногорск	2075	2145	3,6
Лобня	1980	2080	5
Мытищи	2030	2120	4,9
Одинцово	2090	2215	6
Подольск	1390	1500	8
Реутов	2340	2435	4,1
Химки	2040	2145	5,1
Щелково	1400	1480	5,7
Щербинка	1600	1760	10

Использованы данные компании «Инком-недвижимость».

МОНТ

BLANC

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ ДОМ
у Пироговской набережной

видно

Всё

15x45 zoom

Уникальность и своеобразие – стиль Вашей жизни? Элитный жилой дом «МОНБЛАН» создан для Вас.

«МОНБЛАН» является самым высоким жилым зданием в историческом центре Санкт-Петербурга – 73 метра. Из его окон открываются несравненные панорамные виды. Известные на весь мир памятники архитектуры – как на ладони, шикарная панорама Невы – во всей красе. Особый интерес для любителей настоящего эксклюзива представляют видовые пентхаусы.

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.stroimontage.ru

СТРОЙМОНТАЖ

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

www.stroimontage.ru

Санкт-Петербург, Финляндский пр., 4а
(812) 332-0202

Достойный Вашего статуса

У самого Черного Моря...

EMERALD

BEACH RESORT & APARTMENTS

BULGARIA

КУРОРТНОЕ ЖИЛЬЁ БИЗНЕС-КЛАССА

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПОКУПОК ПОД 9% ГОДОВЫХ
Булбанк - лицензия №100-00485/17.11.1999г. - Болгария

ПОЛНАЯ МЕБЛИРОВКА ВКЛЮЧЕНА !

от 1300 €/m²

www.emerald-bg.info

(495) 245-88-77

Первая линия, у самого пляжа

7,5 га закрытой и охраняемой территории

8 разных типов баров и ресторанов

Индонезийский SPA & WELLNESS - центр

4 подогреваемых бассейна - 2500 м²

Спортивный центр, теннисные корты

Волейбольные и баскетбольные площадки

Отдельная зона для детей с аниматорами

Уникальный набережный парк

Подземные гаражи, открытая парковка

Профессиональная управляющая компания

Капитализация 50% в течение двух лет

P

D

PIioneer

DEVELOPMENT

Представитель застройщика в Москве:
(495) 245 - 88 - 77

Застройщик (Болгария):
(8103592) 816-19-11

office@emerald-bg.info

Реклама