ДОМ деньги

Ипотечный идеализм

кредитование

(Окончание. Начало на стр. 25)

При этом банки начинают задумываться об изменении условий обслуживания уже выданных кредитов — все чаще поднимается вопрос о рефинансировании заемщиками полученных ранее ипотечных займов за счет новых программ с более привлекательными условиями.

В чужой огород

В МДМ-банке уверяют, что у его клиентов пока не возникало вопросов о возможности получения нового ипотечного кредита на более выгодных условиях для погашения действующего займа, «хотя теоретически такая возможность существует». Ряд аналитиков рынка недвижимости также считают, что пока рефинансирование ипотечных кредитов заемщиками не имеет экономической базы и эта форма работы рынком не востребована.

Однако некоторые банкиры имеют принципиально другое мнение. «Самому заемщику проблематично рефинансировать ипотечный кредит — для большинства банков, занимающихся ипотечным кредитованием, обязателен контроль за целевым использованием кредита,— констатируют в банке „Союз“.— При этом процедура перевода залога на другой банк трудоемка и не может произойти без привлечения банка-кредитора, который не намерен лишаться клиента. Банки предпочитают выкупать пулы ипотечных кредитов у других кредитных организаций напрямую, что намного эффективнее перекредитовки единичных клиентов».

Член правления Raiffeisenbank Александр Колошенко уверяет, что банк охотно рассматривает предложения по рефинансированию ипотечных кредитов конкурентов

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕКАЯ

По мнению начальника управления по работе с физическими лицами и члена правления Raiffeisenbank Александра Колошенко, механизм рефинансирования пока не очень популярен именно среди банков из-за рисков, которые стороны вынуждены на себя принимать. «Если заемщик решает перейти в другой банк, где условия ипотечного кредитования выгоднее, то существует период, когда официально квартира находится на перерегистрации, то есть не под залогом,— поясняет господин Колошенко.— Кредит таким образом не обеспечен. Тем не менее мы охотно рассматриваем такие предложения и уже рефинансировали дорогие кредиты, выданные другими банками».

«Сейчас на российском рынке практически нет кредитных продуктов по рефинансированию заемщиками ипотечных займов,— соглашается Анатолий Печатников.— Однако мы положительно оцениваем перспективы его внедрения и в ближайшее время приступим к его разработке. Появление этого продукта создаст для заемщиков практические возможности по снижению расходов на обслуживание долга и усилит конкурентную борьбу кредиторов. Снижение ставки даже на 1% годовых уже является экономически обоснованным фактором для стимулирования заемщиков на поиск вариантов рефинансирования полученного ипотечного кредита».

Хотя будет ли возможность у заемщика найти реально лучший продукт, далеко не очевидно. По мнению Яниса Канестри, наблюдающийся сегодня на рынке широкий разброс ставок по ипотечным кредитам обоснован, хотя в ряде случаев они занижены. «Если банк устанавливает ставку в 9–10%, он обычно работает себе в убыток,— говорит господин Канестри.— По большому счету реально эффективная ставка должна быть выше уровня инфляции. Но сейчас банки завоевывают место на рынке, и экономика ляжет в основу кредитования только через три-четыре года».

В тихую гавань

По словам Яниса Канестри, существенных изменений в ипотечных программах банка за последнее время не произошло и ожидать их в 2005 году тоже не стоит. «Наши кредитные продукты хорошо сбалансированы и уже в течение четырех лет остаются более или менее стабильными»,— поясняет он. В то же время банк планирует увеличить сроки кредитов до 20 лет и начать предоставление займов на приобретение загородного жилья. «До недавнего времени существовали серьезные проблемы с оформлением залога коттеджей,— поясняет господин Канестри.— Последними поправками к законодательству они в основном решены. Однако рынок отдельных домов до сих пор остается очень специфическим, и кредитование на нем является более трудоемким. Например, есть сложности с оценкой этой недвижимости и ее возможной ликвидности в случае дефолта по кредиту». В результате банк, как и ряд других, скорее всего, будет кредитовать дома в определенных коттеджных поселках, причем тех, в финансировании строительства которых он принимает участие.

Начальник управления ипотечного кредитования Росбанка Янис Канестри считает, что сегодня слабых мест в ипотечном кредитовании на уровне предоставления займов нет

«Агропромкредит» решил в 2005 году ограничиться отменой требования нотариального удостоверения договора купли-продажи приобретаемой в кредит квартиры. «Такое изменение приведет к удешевлению оформления кредита для заемщика»,— констатируют в банке. Но это мнение разделяют далеко не все банкиры.

«Уже давно вопрос нотариального удостоверения сделок, по крайней мере в Москве, остро не стоит,— считает Янис Канестри.— Банки оформляли сделку как покупку недвижимости с использованием кредитных ресурсов, и, соответственно, требование нотариата не было обязательным. В результате тарифы на услуги нотариуса были фактически договорными, и в среднем заключение договора обходилось заемщикам в 12–15 тыс. рублей вне зависимости от стоимости квартиры. В принципе отмена обязательного нотариального удостоверения сделок является очень непродуманным шагом, практической пользы от него нет, одни проблемы. Жилье доступнее от этого не стало. Достаточно было просто снизить размер нотариальных пошлин».

МДМ-банк, как и Росбанк, в ближайшее время собирается начать программу кредитования приобретения загородных объектов — коттеджей, таунхаусов, земельных участков. «Зенит» во втором квартале этого года обещает запустить программу кредитования покупки жилья на первичном рынке. Газпромбанк в апреле приступает к кредитованию покупки квартир в строящихся домах в Москве, Подмосковье и 32 городах России, по месту нахождения филиалов банка, а также обещает внести изменения в действующие условия ипотечных программ — не уточняя, впрочем, какие именно. Банк «Союз» с 1 марта снизил ставку по ипотечным кредитам до 11,5% и упростил процедуру досрочного погашения кредита (в частности, сокращен срок моратория на досрочное погашение до трех месяцев, по истечении которых возможно полное либо частичное погашение кредита без уплаты штрафных санкций).

Глава управления ипотечного и потребительского кредитования Внешторгбанка Анатолий Печатников убежден, что выплаты по кредиту не должны принципиально уменьшать бюджет семьи заемщика

ФОТО АЛЕКСЕЯ МЯКИШЕВА

DeltaCredit в конце февраля объявил о планах запуска новой ипотечной программы по кредитованию в рублях с плавающей ставкой. Она будет привязана к индексу MIBOR (Moscow Interbank Offered Rate). «За последние несколько лет ставки MIBOR демонстрируют устойчивую тенденцию к снижению по мере того, как позиции рубля укрепляются»,— поясняют в банке. Примерно в то же время DeltaCredit анонсировал еще один кредитный продукт, «DeltaПлюс», разработанный для того, чтобы помочь клиентам в покрытии расходов по планируемой ипотечной сделке. «DeltaПлюс» выдается одновременно с предоставлением ипотечного кредита и может использоваться для оплаты услуг риэлтера, нотариата сделки, оценки квартиры, страхования.

Raiffeisenbank каких-то радикальных изменений в ипотечных программах не планирует. «В связи с изменениями в законодательстве мы ожидаем падения интереса к покупке недвижимости в кредит на стадии строительства,— объясняет Александр Колошенко.— Вероятно, начнем выдавать кредиты в рублях, поскольку по-прежнему интересуемся программами АИЖК. Более активно банк будет развивать кредиты на ремонт приобретаемой недвижимости и под залог существующего жилья».

«Внешторгбанк собирается усовершенствовать условия кредитных продуктов на приобретение и строительство объектов загородной недвижимости и создать совершенно новый продукт — кредитование под залог имеющегося жилья. Будет придано новое качество „Инвестиционному“ — требования по обеспечению кредитов будут существенно либерализованы»,— добавляет господин Печатников.

«Сегодня слабых мест в ипотечном кредитовании на уровне предоставления займов уже нет,— констатирует Янис Канестри.— Проблемы существуют на рынке недвижимости, они связаны с ростом цен и низкими темпами нового строительства. В ипотеке же улучшать просто уже нечего, хотя через несколько лет встанет вопрос о привлечении для нее финансовых ресурсов — банки исчерпают свои возможности. Именно поэтому сейчас так много обсуждают ипотечные ценные бумаги».

РЕНАТА ЯМБАЕВА

Примеры расчета ипотечных кредитов московских банков для одинокого заемщика с месячным доходом в размере $1,5 тыс.

Банк (программа)	Максимально возможная сумма кредита ($)	Минимальный собственный взнос ($)	Возможная стоимость квартиры ($)	Срок кредита	Ежемесячные выплаты ($)	Дополнительные выплаты (без учета услуг риэлтера, страховки и регистрации) ($)
Международный московский банк	66013	16503	82516	20 лет	750	835
DeltaCredit (DeltaСейчас)	60930	20310	81240	7 лет	674	
Внешторгбанк	56200	15001	71201	20 лет	600	340
Raiffeisenbank (по плавающей ставке)	55600	23828	79428	15 лет	598,93	556
Национальная ипотечная компания («Стандартная»)	52789	9316	62105	15 лет	600	н/д
Банк «Союз»	49600	12399	61999	10 лет	750	600-720
DeltaCredit (DeltaСтандарт)	48650	16217	64867	10 лет	684	н/д
Raiffeisenbank (по фиксированной ставке 13%)	47300	20271	67571	15 лет	599,55	473
Абсолют-банк	45000	11263	56263	10 лет	600	185-245
МДМ-банк	32500		32500	10 лет	525	370

Банки не позволят заемщикам жить плохо

Главным ограничителем размера ипотечного кредита, который может быть выдан заемщику, является сегодня соотношение платежей по займу с ежемесячным доходом заемщика. В среднем оно составляет 35–65% и существенно зависит от состава семьи заемщика. Так, одинокий заемщик с месячным доходом $1,5 тыс. сможет на 10 лет занять в Абсолют-банке $45 тыс.; во Внешторгбанке — $44,46 тыс. (на 15 лет — $52,79 тыс., на 20 лет — $56,26 тыс.); в DeltaCredit — $48,65 тыс. по программе «DeltaСтандарт», $48,87 тыс. по программе «DeltaВариант» и $60,93 тыс. по программе «DeltaСейчас». Семья с одним ребенком и общим доходом $1,5 тыс. в месяц в Абсолют-банке получит столько же, сколько и холостяк,— $45 тыс.; Внешторгбанк выдаст ей $40 тыс.— почти на $5 тыс. меньше, чем одинокому заемщику; компания DeltaCredit готова выдать семье на $10 тыс. меньше по программе «DeltaСтандарт» ($38 тыс.) и на $24,3 тыс. меньше по программе «DeltaСейчас» ($35,7 тыс.)

«Ограничения по доле семейного дохода, направляемого в счет погашения кредита, у Внешторгбанка достаточно строгие,— говорит Анатолий Печатников.— Это объясняется тем, что обслуживание ипотечного кредита не должно стать слишком обременительным для бюджета семьи заемщика. Значительная часть средств, до 60%, должна оставаться в распоряжении семьи для финансирования первоочередных и других необходимых расходов. Человек, воспользовавшись ипотечным кредитом, не должен радикально менять сложившийся уклад жизни».

У Raiffeisenbank минимальные суммы кредитов предполагают наличие дохода у семьи не менее $700 в месяц без учета расходов на содержание иждивенцев. «Мы не только принимаем положительное или отрицательное решение по кредиту, но и стараемся определить размер кредитной линии, который клиент сможет безболезненно выплачивать,— поясняет Александр Колошенко.— Если у заемщика имеется неработающая супруга и двое несовершеннолетних детей, то сумма выплат такого заемщика будет сильно отличаться от клиента, у которого подобного рода расходы отсутствуют. Выплаты не должны превышать 40% ежемесячного дохода семьи заемщика».

К заемщикам с ежемесячным доходом выше $3 тыс. ряд банков практикует индивидуальный подход, позволяя выплачивать по кредиту гораздо более 60% дохода. Но, например, в Росбанке не считают, что высокий доход является бесспорным основанием для снятия ограничений доли в нем выплат по кредиту. «Тот, кто получает $2 тыс. в месяц, с большей вероятностью сможет их заработать всегда, рынок для таких специалистов достаточно широк,— поясняет Янис Канестри.— А заемщик, получающий $10 тыс., что называется, под богом ходит. И если он потеряет работу, то новую с таким же окладом найдет далеко не сразу». Однако в целом банк подходит к заемщикам индивидуально, не устанавливая для них практически никаких ограничений по возрасту, гражданству, месту регистрации, рабочему стажу, форме подтверждения доходов. «Правда, может встать чисто экономический вопрос по тарифам на страхование,— уточняет Янис Канестри.— Для пожилого человека страховка будет стоить дорого».

МДМ-банк для кредитов сроком на три года установил соотношение аннуитетного платежа к совокупному доходу семьи на уровне 45%, для кредитов свыше трех лет — 35%. Такой же разброс ограничений и у Газпромбанка — от 35% до 45%. В банке «Союз» уверяют, что лояльно подходят к оценке клиента и каждая заявка рассматривается сугубо индивидуально.