

ПРАЗДНИК ИПОТЕКИ

В ноябре Государственному предприятию Нижегородской области «Нижегородский ипотечный корпоративный альянс» (ГП НО «НИКА») исполнилось семь лет. Несмотря на то, что в день рождения подарки обычно получает виновник торжества, в ГП НО «НИКА» поступили наоборот и приготовили сюрприз для своих клиентов. Об этом и о многом другом рассказывает генеральный директор предприятия Алексей Денисов.



— Алексей Юрьевич, для начала расскажите об акции, которую вы приготовили для всех нижегородцев.

— В середине ноября ГП НО «НИКА» исполнилось семь лет. И мы подумали, что было бы здорово порадовать всех наших потенциальных клиентов. Решили подарить им скидку на свои услуги, уменьшив размер платы за наши услуги в три раза. Так что до 16 декабря текущего года при получении ипотечного кредита по популярным направлениям — «Классическая ипотека» и ипотека с участием «Материнского семейного капитала» — услуга ГП НО «НИКА» будет составлять всего 0,7% от общей суммы займа. Будем рады видеть всех нижегородцев.

— Насколько нам известно, скоро программа с участием материнского капитала вообще перестанет действовать, так что вдвойне стоит поторопиться прийти к вам до конца года.

— Да, действительно. Срок действия федеральной льготы, когда в дополнение к обычному ипотечному кредиту выдается и заем в размере 343 тыс руб., который вместе с процентами необходимо погасить одновременно за счет средств материнского капитала, заканчивается 1 января 2011 года. Поэтому крайне важно успеть взять ипотеку по этой программе в этом году. Иначе, чтобы улучшить свои жилищные условия, придется ждать, когда второму ребенку исполнится три года.

— Алексей Юрьевич, давайте немного поговорим о семилетии предприятия. Какие годы были для вас как руководителя самыми сложными?

— Если говорить о сложностях в финансовом плане, то это 2005 год. Тогда произошел ряд изменений в механизме регистрации сделок с недвижимостью. В частности, увеличился сам срок регистрации — до 30 дней. Это серьезно тормозило нашу деятельность. Ведь каков порядок нашей работы? Мы выдаем заем из собственных средств, регистрируем залог, после этого рефинансируем кредит в ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК, 100%-ный акционер — Правительство РФ), чьим региональным оператором мы являемся, затем эти деньги нам приходят обратно, и мы уже выдаем новые займы. Из-за увеличения сроков наши обороты значительно сократились — работали в час по чайной ложке. Сейчас регистрационная служба идет нам навстречу, да и федеральное законодательство по-

менялось — так что сделка оформляется в течение пяти рабочих дней. Что же касается сложных лет в плане огромного количества работы, так это 2009 и 2010 годы. Но, знаете, это скорее приятные сложности.

— Кстати, каковы предварительные итоги этого года?

— За 10 месяцев 2010 года мы выдали ипотечных кредитов на сумму 1,6 млрд руб. По итогам всего года планируем, что этот показатель увеличится до 1,8–2 млрд руб. Таким образом, по сравнению с аналогичным показателем прошлого года наш кредитный портфель увеличился вдвое. Весь этот год мы продолжали активно работать по уже известным программам. Это «Классическая ипотека» по стандартам АИЖК, где процентная ставка составляет от 9,25% до 12,5% со сроком займа от трех до тридцати лет. Это «Корпоративная ипотека», когда работодатель помогает своим сотрудникам выплачивать проценты по ипотечному кредиту за счет получения льгот по налогообложению. Это «Социальная ипотека», предусматривающая для участника компенсацию в размере около 24% от ежемесячного платежа по кредиту за счет областного и городского бюджетов в течение десяти лет. И «Военная ипотека», в рамках которой Министерство обороны России ежемесячно отчисляет военнослужащим средства на покупку жилья. Право на участие в «Военной ипотеке» дается тем военным, кто отслужил не менее трех лет. У них есть средства на накопительном счете, которые можно использовать в качестве первоначального взноса. Мы же в свою очередь предоставляем кредит, который до выхода военного на пенсию по достижении им 45 лет гасит все то же Минобороны. Опробовали мы и новые программы. Например, «Новостройка», которая была разработана в качестве дополнительной меры по стимулированию и поддержке строительной отрасли. Суть ее в том, что мы получили возможность выдавать ипотечные кредиты физическим лицам на квартиры в тех домах, которые еще не до конца введены в эксплуатацию.

— А ваше новое предложение по снижению до 10% первоначальному взносу уже пользуется популярностью?

— Мы решили, что в этом году мы начнем эту работу. А в полной мере все преимущества новой программы нижегородцы смогут оценить уже в 2011 году. Напомню, что не так давно специалисты АИЖК предложили снизить первоначальный взнос по ипотеке с 30% до 10%. Это будет способствовать развитию ипотечного рынка, ведь очевидно, что заемщику гораздо легче найти 10% от стоимости квартиры, нежели 30%. Единственное условие: разницу в 20% нужно застраховать. Дело в том, что ипотечный кредит считается безрисковым для банка только в том случае, если он составляет не более 70% от стоимости приобретаемого жилья. При других вариантах, когда заем равен 80% или 90% от стоимости квартиры, получаемую разницу в 10–20% необходимо обязательно страховать. Теперь, работая по новой программе, банк может не бояться выдавать такие большие кредиты — часть рисков по займу он автоматически передает страховой компании.

— Какие планы у ГП НО «НИКА» на 2011 год?

— Глобального роста мы не ждем, поскольку сейчас на ипотечный рынок возвращаются коммерческие банки, которые вновь осознавали, что ипотека — надежный и доходный инструмент. Я прогнозирую, что в 2011 году мы сохраним показатели этого года — выдадим около 2 млрд руб.

8(831)433-69-15, 433-69-10, www.ipotekann.ru, www.ипотекаНН.рф