



Сдерживают развитие рынка ипотечного кредитования три фактора: стоимость квадратного метра, высокая процентная ставка по ипотечным кредитам и недостаточная платежеспособность населения



Case Story: Ипотека

Мы решили проверить, как банки выполняют свои обещания быть «сговорчивее» по вопросам ипотеки и попытались взять ипотечный кредит на строящееся жилье в нескольких ведущих банках города.

Case

Требуется ипотека на строящуюся трехкомнатную квартиру в центре города, площадью 100 кв.м. Ориентировочная рыночная стоимость — 5,5 млн руб. Приобретается семьей из трех человек, из которых один неработающий, семья не имеет иных кредитных обязательств и не является партнером банка. Срок кредитования — 5 лет, среднемесячный доход — 150 тыс. руб. Залог — только приобретаемая недвижимость.

Результаты, полученные в ходе первичных консультаций, мы систематизировали в таблицу. Оценка производится на базе информации, предоставленной непосредственно консультантами-сотрудниками банков.

Наименование банка	Широта выбора аккредитованных банком объектов*	Гибкость в аккредитации	Максимальная сумма кредита	Другие существенные ограничения
Уралсиб	5 из 10	низкая	3 млн руб.	не выявлено
ВТБ-24	7 из 10	высокая	3 млн руб.	не выявлено
Сбербанк	9 из 10	средняя	общая** — 30 млн руб.	поручительство
ИнвестКапиталБанк	2 из 10	средняя	2,3 млн руб.	ставка выше средне рыночной
Газпромбанк	нет объектов	низкая	3,25 млн руб.	кредиты не выдаются ИП

* оценка выставляется с учётом предложения по объектам заданной в кейсе группы, а не общего числа предложений;

** не рассчитана на этапе первичной консультации.



ТАТЬЯНА МИРСАЕВА,

ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА ЦЕНТРА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОАО «ИНВЕСТКАПИТАЛБАНК»

— Ситуация на ипотечном рынке в республике в целом отвечает общероссийским тенденциям. Рынок активно набирает обороты, особенно в сегменте кредитования новостроек. Если кредитные ставки на приобретение жилья на вторичном рынке с июля прошлого года возросли в среднем на 1%, то по программам кредитования первичного жилья, они, напротив, начали снижаться. В рамках национальных тенденций стимулирования застройщиков и граждан на цели приобретения квартир в строящихся домах, возможно снижение ставки в течение года в среднем на 0,5 — 1%. Сейчас клиенты часто используют возможность оформления ипотеки на длительный срок, что позволяет снизить размер ежемесячных платежей. Прошедший кризис заставил людей более рационально оценивать свои возможности: за кредитом обращаются те, кто действительно уверен, что сможет по нему рассчитаться. По итогам 2010 года уровень просроченной задолженности заемщиков по сравнению с 2009 годом стал постепенно уменьшаться. В том числе благодаря реструктуризации ипотечных кредитов Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) и за счет собственных средств банка. Практика показала, что большинство клиентов по ипотечным программам — это семейные пары в возрасте 25-35 лет с одним ребенком. При минимальном доходе семьи в 39 тыс. руб., оформляя ипотечный кредит на 20 лет на 1,9 млн руб., и при первоначальном взносе 30% ежемесячный платеж для такой семьи составляет примерно 14,7 тыс. руб. Зачастую заемщики стараются досрочно погашать «долгосрочные» кредиты.