

дом деньги

Верхняя граница

премиум

В последнее время все меньше покупателей готовы сразу полностью оплатить новое жилье. Причем зачастую это касается не только клиентов со средним достатком, но и людей вполне обеспеченных, которые просто не хотят изымать деньги из «оборота». Поэтому и процветает необычная услуга — ипотека на элитном рынке.

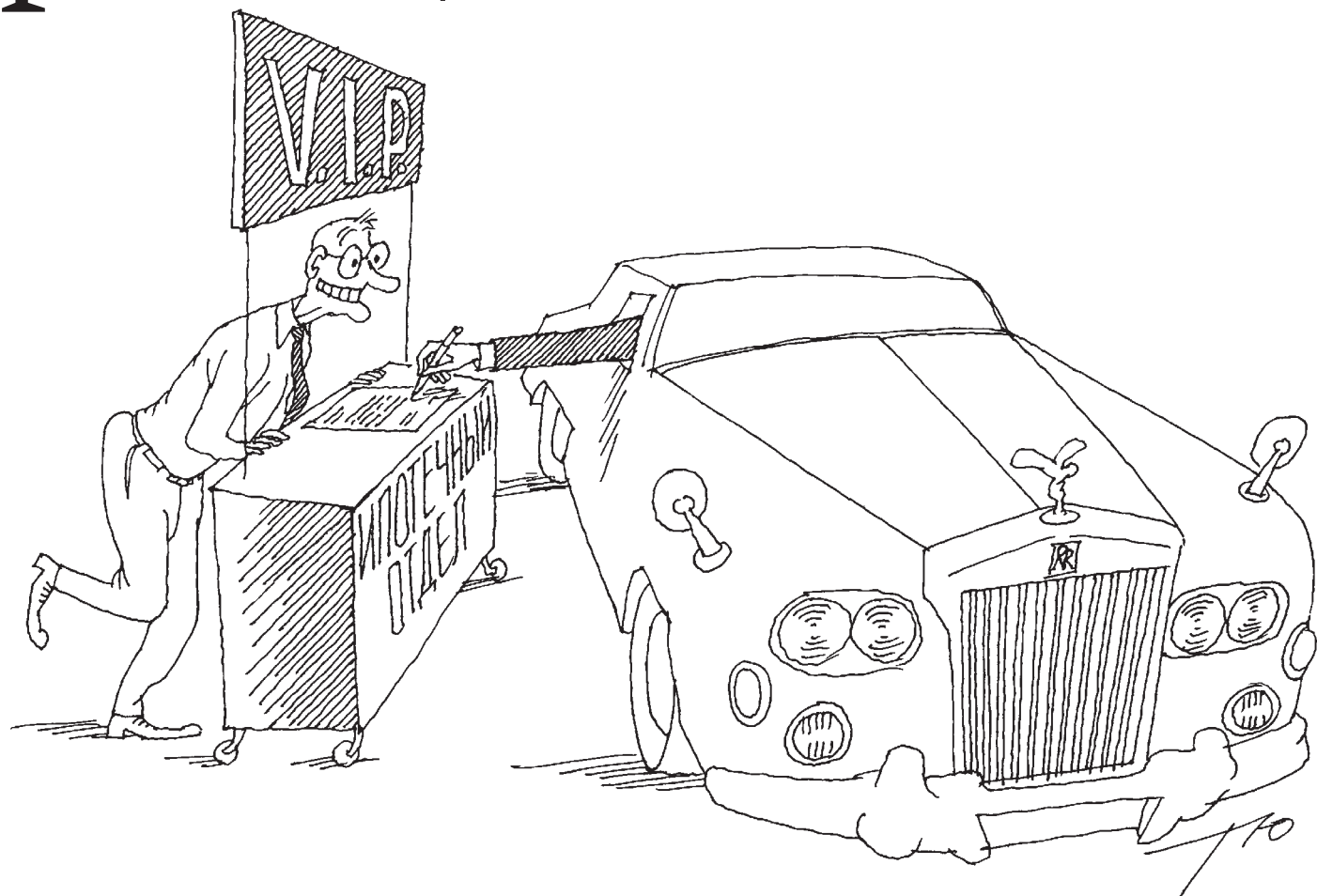
Хоромы в кредит

Популярность кредитов на покупку дорогих квартир отмечают практически все участники рынка. Так, по словам гендиректора EliteCenter Марины Мелконян, популярность ипотеки на рынке элитной недвижимости сегодня очень высока. Как говорит эксперт, доля таких сделок существенно ниже, чем в экономклассе, но рост интереса к ним очевиден. Если оценивать спрос в долях рынка, то, по данным управляющего директора «Усадьба» Натальи Кац, ипотеку для покупки элитной недвижимости привлекают примерно 40% покупателей городских объектов и 10–15% — загородных. По этому показателю элитная ипотека достигла докризисных показателей. «До кризиса, конечно, вся ипотека развивалась довольно бурно, в том числе на элитное жилье. При этом я бы не стала говорить, что для банка выдача кредита элитному заемщику менее рискованна, все зависит от ситуации», — говорит эксперт. Впрочем, до кризиса, по ее словам, банки могли в качестве дополнительного залога принимать акции и предметы роскоши, а сейчас такой практики нет, и даже на рынке элитной недвижимости ипотечный кредит все же в основном выдается под залог приобретаемого актива.

Несмотря на общий позитивный тренд, другие эксперты приводят несколько менее крупные цифры. «Порядка 40% клиентов при бюджете до \$2 млн интересуются условиями и возможностью получения ипотечного кредита, но покупают с привлечением ипотеки порядка 10% от этого количества», — говорит партнер, дирек-

тор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн. По ее словам, дело в том, что ставки по кредиту очень высоки и после оценки суммы переплаты большинство покупателей старается обойтись собственными средствами. Традиционно считается, что элитный заемщик гораздо более надежен, чем рядовой покупатель квартиры эконом-класса, однако объект элитной недвижимости отличается и меньшей ликвидностью, то есть кредитор с таким залогом может очень долго возвращать свои деньги в случае обращения взыскания. Поэтому как до кризиса, так и сейчас банки называют максимальную сумму кредита — обычно она не превышает \$1,5 млн. Более того, на сумму от \$3 млн ипотеку привлечь уже практически невозможно. По другим параметрам различий в требованиях к заемщикам и подтверждению доходов нет. Более того, ставки по кредиту могут быть снижены на 0,5–1%, если заемщик является давним клиентом банка, например по корпоративным программам.

В большинстве своем отдельные программы в каждом банке для каждого сегмента не существует, и состоятельные клиенты кредитуются по обычным ипотечным схемам, однако из-за суммы сделки чаще всего они автоматически становятся VIP-клиентами и получают дополнительный набор услуг: персонального менеджера, различные потребительские скидки и т. д. «Владелец дорогой недвижимости — это в большинстве случаев собственник бизнеса или топ-менеджер крупной компании,



что позволяет банку предложить ему ряд дополнительных опций. Банк заинтересован в таком клиенте и в создании комфортных условий для него», — говорит Марина Мелконян. В итоге, по ее словам, на рынок вышли кредитные продукты, ориентированные именно на недвижимость бизнес- и премиального сегментов на минимальную сумму кредита не ниже \$500 тыс. Процентные ставки — от 8% в валюте и от 10% в рублях. Кроме того, учитываются пожелания клиента в отношении графика погашения кредита — в каждом случае индивидуально. Сроки кредитования, как правило, предлагаются от трех до десяти лет. «Ипотека элитной недвижимости имеет устойчивый спрос на столичном рынке недвижимости. В настоящее время при посткризисном восстановлении ипотечных механизмов все меньше клиентов приобретает квартиры, оплачивая сразу 100% стоимости жилья», — говорит коммерческий директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Виталий Разуваев.

Скидка за богатство

Если заемщик является предпринимателем, то ему удобнее выплачивать сумму частями на протяжении длительного времени. Деньги, «работая» в бизнесе, наверняка принесут больший доход, тогда как вложенные в квартиру окажутся заморожены. Иными словами, если доходность бизнеса покупателя составляет, например, 30% годовых, то даже с высокой по российским меркам процентной ставкой использование ипотеки будет выгодно. «Конечно, далеко не все предприятия имеют рентабельность, сравнимую с топовыми показателями, но если отбросить в качестве статистической погрешности несколько моментов, то необходимым условием является то, чтобы доходность бизнеса была как минимум выше, чем ставка по кредиту», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. В эту схему могут добавляться другие переменные. Например, размер первоначального платежа, напрямую влияющий на величину процентной ставки в большинстве банков: заем-

щику нужно будет найти оптимальное соотношение между количеством «замороженных» денег в качестве вноса и этой ставкой. Еще одна переменная — размер арендной платы, если квартира покупается исключительно с инвестиционными целями. «Для части клиентов ипотека не только способ решения жилищного вопроса, но и инвестиционный инструмент. Причем он позволяет зарабатывать не только на росте стоимости элитной недвижимости, но и на арендных выплатах», — говорит Виталий Разуваев. С этой точки зрения идеальной была бы схема, при которой арендные платежи покрывали бы взносы по кредиту.

По сути, ипотечный кредит в высоком ценовом сегменте является конкурентом рассрочки, которую предоставляют многие девелоперы на первичном рынке. Однако ипотека позволяет растянуть покупку на более длительный срок. Так, беспроцентная рассрочка, как правило, предоставляется до одного года, тогда как срок «процентной» рассрочки может длиться до конца строительства. Более

того, при рассрочке достаточно велик первоначальный взнос — в большинстве случаев он составляет 50% от стоимости недвижимости. Еще один важный момент заключается в том, что, в отличие от ипотеки, права на недвижимость не переходят к покупателю до тех пор, пока не будет погашена вся сумма. Кредитование на первичном рынке дорогой недвижимости сегодня достаточно распространенный продукт у основных «игроков», специализирующихся на ипотечном кредитовании. Например, компания «Сити-XXI век» предлагает ипотечные программы своим клиентам в комплексе «Янтарный город»: максимальный размер кредита составляет 45 млн руб., то есть примерно \$1,5 млн. Программа Газпромбанка предусматривает предоставление кредита на срок до 30 лет с процентной ставкой от 11% в рублях. Первоначальный взнос за счет собственных средств — не менее 15% от стоимости квартиры.

На загородном рынке такие схемы не используются большой популярностью. «Ипотека в сегменте дорогого загородного

жилья — явление редкое, но тем не менее достаточно востребованное. По нашим оценкам, до 20% покупателей готовых домов или участков с подездом в элитном поселке хотели бы воспользоваться ипотечным кредитом», — говорит коммерческий директор компании Villagio Estate Павел Трейвас. По его словам, заем необходим в основном тем клиентам, бюджет сделки которых составляет около \$1,5 млн. Но несмотря на спрос у клиентов, случаи, когда элитные застройщики и банки внедряют совместные ипотечные программы, все еще достаточно редки. Так, с осени заработала совместная программа Villagio Estate и банка «Зенит» по предоставлению ипотечных кредитов при покупке домовладений в поселках Villagio Estate, расположенных на Новорязанском шоссе. Процентная ставка по кредиту — от 10% в валюте, кредит предоставляется на срок до 25 лет. Компания ведет переговоры об учреждении подобной программы и со Сбербанком.

Срочно ступля

Одновременно с ростом традиционной элитной ипотеки, по данным участников рынка, растет и популярность такой услуги, как целевой кредит под залог продаваемой квартиры. Эта услуга позволяет получить деньги за выставленную на продажу элитную квартиру «сегодня», а реально продать ее — хоть через год. Однако зачастую собственнику, решившему продать квартиру, дорог каждый день. В таком случае кредит под залог квартиры, по сути, является авансом от будущей цены продажи. «Последнее время востребованы услуги по залузу элитной недвижимости: собственник объекта может получить 50–70% от рыночной стоимости своей недвижимости и использовать денежные средства по своему усмотрению», — говорит Марина Мелконян. В связи с тем что закон определяет ипотеку именно как залог недвижимости, нецелевые кредиты под залог квартиры являются ее подвидом. Для подобных случаев есть очень удобный финансовый инструмент — кредит под залог продаваемой недвижимо-

мости. Суть инструмента в том, что собственник с помощью ипотечного брокера получает от банка от 50% до 70% от стоимости своей недвижимости и может распоряжаться деньгами как ему угодно. При этом он продолжает продавать свою квартиру без необходимости дисконтирования ее стоимости.

Так, в октябре 2011 года EliteCenter проводила сделку по получению ломбардного кредита под залог продаваемой квартиры. Клиент уже около полутора лет пытался продать свою весьма специфическую квартиру в жилом комплексе на Соколе. «Квартира холостяка, как мы ее прозвали между собой, представляла собой пространство площадью 200 кв. м без каких-либо стен и перегородок, посредки которого располагались огромная ванна-джакузи и барная стойка», — говорит Марина Мелконян. Продавец получил под нее кредит в размере 60% стоимости, пока брокеры продолжали искать подходящего клиента. Нередко подобные услуги пользуются спросом у людей, занимающихся инвестированием в различные крупные проекты. В таких ситуациях зачастую необходимо вложить свою часть капитала в новый бизнес-проект в течение нескольких дней, чтобы впоследствии получить значительные дивиденды. Поэтому такие клиенты также прибегают к банковским займам под залог своей недвижимости. Ставки кредитов — от 9% в валюте и от 12% в рублях.

По мнению экспертов, ипотека на рынке дорогой недвижимости вполне может продолжать развиваться и дальше. «Элитный сегмент узок и не подвержен серьезным колебаниям, поэтому ипотека, по моему мнению, будет развиваться достаточно стабильно и без сюрпризов при отсутствии каких-то серьезных экономических потрясений», — говорит Наталья Кац. А по прогнозам экспертов EliteCenter, спрос на подобные финансовые инструменты, скорее всего, увеличился с начала 2012 года. По традиции московский рынок недвижимости заметно оживает после парламентских и президентских выборов.

Алексей Лоссан

Ипотека теряет очки

риски

В октябре ряд банков повысил проценты по ипотечным кредитам и ужесточил условия кредитования. Пока это только небольшие банки с минимальным государственным капиталом, а также некоторые банки с иностранным участием. Что это — временный тренд или повторение кризиса 2008 года?

Ставки сделаны

На взгляд президента Российской гильдии риэлторов Григория Полторака, пока ничего страшного для потенциальных ипотечных заемщиков не произошло: ипотека развивается как никогда, условия ее меняются к лучшему, банки — лидеры ипотечного кредитования продолжают наращивать кредитные портфели.

Ничего особенного не заметили и многие другие риэлторы. Например, Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood, не видит явных изменений условий ипотечного кредитования: по его наблюдениям, крупнейшие ипотечные банки дают кредиты по ставкам от 8,5–9,5% годовых. «В условиях ожидания нового витка мирового кризиса банки скорее начнут не с видимого повышения ставок и сокращения сроков кредитования, а с более жесткого подхода к оценке платежеспособности заемщиков», — предполагает он.

Оптимистично настроен и Андрей Семенов, заместитель генерального директора Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). «Уже второй месяц подряд средневзвешенные ставки по ипотеке находятся на уровне 11,9%, а это самый низкий показатель за всю историю ипотеки в России. В июле 2011 года беспрецедентное снижение ставок предприняло АИЖК, что удерживает крупнейшие банки от возможного повышения ставок в условиях волатильности на мировых финансовых рынках», — утверждает он. — С точки зрения условий кредитования даже в случае возникновения кризисных явлений для заемщика ничего не изменится».

Но если правде в глаза посмотрит потенциальный заемщик, ничего оптимистичного он не увидит. Потому что банки уже начали повышать ставки по ипотечным кредитам. Правда, пока не все. «Банки уже меняют условия ипотечного кредитования, а именно банки с минимальным государственным капиталом уже увеличили процентные ставки на 1,5–2%. ВТБ и Сбербанк

РФ тоже подстраиваются под общие условия рынка, но в самую последнюю очередь. Эта мера необходима, чтобы сократить так называемые плохие кредиты — заведомо невозвратные», — объясняет Дмитрий Котровский, управляющий по продажам ЖК «Олимпийская деревня Новогорск».

Константин Шибенчик, директор ипотечного отделения ГК МИЦ, называет банки, которые заявили об изменении условий ипотечного кредитования. Это «Юни-кредит» и Райффайзенбанк. «Эти коммерческие банки с иностранным участием, которые имеют определенную долю ипотечного рынка, однако системообразующими в ипотечной отрасли эти банки не являются, следовательно, диктовать условия на рынке ипотеки не могут», — отмечает он. — Законодателями в ипотечном секторе являются отечественные банки с государственным участием, а они об изменении условий кредитования пока не заявили».

Мы обратились и в банки с госучастием. Сбербанк нам не ответил, а вот ВТБ 24, как выяснилось, действительно не собирается менять ипотечные планы. «Мы не ожидаем ухудшения на рынке ипотечного кредитования и пока не видим никаких причин для развития негативного сценария», — заявил «Б» Георгий Тер-Аристокесянц, вице-президент, начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24. — Спрос на ипотечные кредиты как в банковской системе в целом, так и в ВТБ 24 в частности стабильно увеличивается. Поэтому мы продолжаем работать в прежнем режиме и планов по корректировке параметров кредитования у нас нет».

Что касается коммерческих банков, им все же придется пересматривать ипотечную политику. Ужесточение банками условий кредитования Сергей Арзянцев, начальник управления ипотечного кредитования НОМОС-банка объясняет подорожанием кредитных ресурсов. И для него очевидно, что процесс будет продолжаться.

Хотя некоторые коммерческие банки пока не планируют повышать ставки. Например, как заявил нам Юдит Бахша, заместитель руководителя департамента маркетинга Абсолют-банка, в этом банке не повышали ставки по ипотечным кредитам.

Изменение условий ипотечного кредитования, как объясняет Ирина Кузьмичева, вице-президент по развитию бизнеса DeltaCredit, во многом зависит от стоимости фондирования. «Некоторые банки дей-

ствительно в последние два месяца повысили ставки, однако лидеры рынка этого не сделали», — говорит она. — У нашего банка нет проблем с привлечением финансирования».

Почувствуйте разницу

Пессимистично настроенные заемщики боятся повторения ситуации трехлетней давности, когда мировой экономический кризис заставил банки сворачивать ипотечные программы, в том числе и путем повышения ставок по кредитам до «заградительно-го» уровня. Однако эксперты считают, что кризис не повторится.

Как объясняет Дмитрий Котровский, разница между ипотечной кризисной 2008 года и так называемого кризисного 2011 года в том, что в 2008 году большинство людей брали кредиты в долларах США, а с ростом курса американской валюты росла и ответственность заемщика перед банком. В 2011 году кредиты берутся в рублях. Заемщик не попадает в трудную ситуацию, если его рублевый доход не падает.

Да и в банковском бизнесе все не столь плачевно, как три года назад. Тогда, вспоминает коммерческий директор ГК «Пионер Москва» Дмитрий Отыковский, банки просто перестали давать ипотеку на новостройки. И речь не шла о повышении ставок, изменении условий кредитования, предъявлении более строгих требований к заемщикам — банки просто перестали предоставлять кредиты людям, да и большинство застройщиков тоже, решая другие свои задачи, более для них важные. Банки сохраняли собственные активы, обороты, снижали риски, а про ипотеку забыли. Лишь несколько банков, в основном по государственной программе (АИЖК), продолжали кредитование вторичного сегмента рынка.

Опешенные нами банкиры тоже видят большую разницу между сегодняшней ситуацией в секторе и тем, что происходило в 2008 году. Как напоминает Георгий Тер-Аристокесянц, во время кризиса 2008 года банки увеличивали ставки, повышали требования к размеру первоначального взноса, вводили мораторий на самые рискованные кредитные продукты. Опыт работы в условиях кризиса заставил многие банки пересмотреть свою кредитную политику, и сегодня они применяют сбалансированный подход к оценке кредитных рисков. «Учитывая это, мы не ожидаем повторения ситуации 2008 года», — отмечает господин Тер-Аристокесянц.

Ирина Кузьмичева также отмечает большое отличие нынешней ситуации от той, которая была в конце 2008 года. «Тогда ликвидности не было вообще, сегодня ликвидность есть, ее стоимость, конечно, повысилась, но не настолько, чтобы банки полностью прекращали выдавать ипотеку, как в 2008 — начале 2009 годов», — говорит она. — Крайне маловероятно, чтобы банки сегодня закрывали свои ипотечные программы».

Однако по мнению Константина Ковалева, управляющего партнера компании Blackwood, вероятность развития нового кризиса достаточно велика. В случае ухудшения ситуации (аналогичного 2008 году) ожидается ужесточение условий ипотеки, особенно по рисковым для банков кредитам (высокие сроки, низкий первоначальный взнос, кредиты на строящееся жилье).

Брать или не брать — вот в чем вопрос

Так как же действовать потенциальному заемщику в условиях экономической нестабильности? Брать кредит сейчас, когда ставки находятся на минимальном уровне, или подождать, когда очередной кризис «рассосется»?

По мнению Дмитрия Котровского, если у вас есть сбережения и денежная «подушка безопасности», то решение зависит от процентной ставки. Если она меняться не будет, то кредит следует брать. Если процентная ставка вырастет существенно и нет уверенности в завтрашнем дне, то лучше не связываться с ипотекой. А вот ждать понижения цен на недвижимость, по его мнению, не стоит, так как никто из застройщиков не говорит о снижении стоимости квадратного метра.

Дмитрий Отыковский считает, что потенциальному заемщику следует помимо условий, на которых он может получить ипотеку, рассматривать собственные возможности и попытаться себе представить, как будет развиваться ситуация у него на работе, постараться понять, сможет ли он выплачивать ипотечный кредит. Поскольку и в сегодняшних условиях относительной стабильности, в практически докризисных условиях ипотека — это огромная ответственность заемщика перед самим собой, ну и, разумеется, перед банком. Поэтому принимая решение исходя из внешних условий, либо условий банка, либо собственных мотивов, заемщику придется самому. «Сегодня предлагаются две основные формы кредитования. Первая — стандартная, когда есть фиксиро-

ванный процент, и эти проценты сегодня далеко не так устрашающи, как еще год-два назад. Это стандартная, нормальная ставка, 11–12% годовых в рублях, на новостройки. Есть и специальные условия, например, «восмерка» и «дестяка» от Сбербанка. Но появились еще такой продукт, как кредиты с плавающей ставкой. Здесь за основу берется некий базовый финансовый индикатор, например Libor или MosPrime, к нему добавляется фиксированная маржа банков, обычно 1,5–2% годовых. Эти условия фиксируются в договоре», — объясняет Дмитрий Отыковский. — Для примера: сегодня ставки стандартных индикаторов — около 5–6% годовых. Получаются достаточно комфортные условия для заемщиков, когда ставка в текущий момент может составлять 7,5%. Эта цифра уже достаточно близка к среднеевропейским значениям. Индикаторы подвижны, они меняются прежде всего в зависимости от ситуации на финансовом рынке. В серьезные кризисные моменты они сильно растут. Например, в 2008 году MosPrime достигал более 20% годовых. И заемщики, взявшие кредит в тот период на тех условиях, должны были его оплачивать вот по такой экстремальной ставке в течение нескольких месяцев. Как только резкие колебания на рынках прекращаются, проценты для заемщика становятся вполне приемлемыми. Как, например, сейчас — около 8–8,5% в год. Таким образом, у заемщика появляется возможность оптимального выбора, минимизации собственных издержек».

Сергей Арзянцев уверяет, что если есть потребность в кредите, брать его необходимо именно сейчас. Поскольку в обозримой перспективе ставки совершенно точно не снизятся, гораздо более вероятно обратная ситуация.

«Универсальное правило — брать кредиты в той валюте, в которой заемщик получает свой основной доход», — объясняет Андрей Семенов. — Получая кредит в иностранной валюте, вместе с долговыми обязательствами заемщик приобретает еще и валютный риск, связанный с колебаниями валютного курса. Сегодня доля валютных кредитов в общем количестве выдаваемой ипотеки очень незначительна — около 1%. И банки, и заемщики хорошо помнят уроки кризиса: после девальвации рубля в конце 2008 года тяжелее всего было заемщикам, имевшим рублевые доходы и валютные кредиты».

Тем не менее, по словам Ирины Кузьмичевой, многие заемщики предпочита-

ют брать кредиты в долларах, например члены экипажей судов, осуществляющих международные морские перевозки, которые, как правило, получают зарплату в валюте. Также это заемщики в Московском регионе. Ставки по валютным кредитам всегда значительно ниже, чем по рублевым, и за счет этого заемщик получает более существенную экономию, чем если бы он взял кредит в рублях. Эта экономия на разнице в ставке покрывает даже рост курса доллара. Чтобы перевод кредита из долларового в рублевый был выгоден заемщику в части ежемесячных платежей, курс американской валюты должен превысить 50 рублей. «Поэтому мы не склонны драматизировать ситуацию с ростом курса доллара», — говорит Ирина Кузьмичева. — Например, в прошлом году он два раза поднимался выше 31 рубля — в июне и ноябре. В этом году после роста в конце сентября курс стабилизировался и уже далек от верхней границы ценового коридора. Но, естественно, нужно взвешивать все за и против и исходить из того, в какой валюте вы получаете свой основной доход».

Опасность сохраняется

Представим себе ситуацию: вы взяли кредит на выгодных условиях в рублях на десять лет. А рубль возьмем да рухнул. Недвижимость резко снизилась в цене. Что будет предпринимать банки, чтобы защитить свои активы? Не станут ли спасаться за счет заемщиков?

Дмитрий Отыковский считает, что очень важно трезво оценивать вероятность того, что может произойти с нашим кредитором. При ухудшении ситуации на финансовом рынке банки в первую очередь будут заботиться о сохранении собственных показателей. Это ярко продемонстрировал кризис в 2008–2009 годах.

Но главная проблема в том, что финансовый кризис нанесет ущерб не только банку, но и заемщику. Он рискует остаться и без денег, и без жилья.

«Санкции могут быть и неплательщикам, самая очевидная — не давать отсрочек и реализовывать залог, не дожидаясь, пока он обесценится», — предупреждает Константин Ковалев. — Но так как банки не очень любят показывать плохие кредиты, а с прошлого кризиса таковых еще немало осталось, то вряд ли будут создавать, в том числе и себе, новые проблемы».

Юрий Скороходов