

ДОМ ДЕНЬГИ

Ипотека вышла на построение

кредитование

(Окончание. Начало на стр. 1)

Для новостроек, находящихся в стадии высокой степени готовности, процентная ставка составляет 12% годовых. После завершения строительства и оформления ипотеки ставка опускается до 10% годовых на весь оставшийся срок кредита.

В Сбербанке по программе «Приобретение строящегося жилья» процентные ставки после оформления квартиры составляют от 9,5% до 14% годовых в рублях и от 8,8% до 12,1% в валюте, на стадии строительства процентные ставки выше в среднем на 1,25% годовых в рублях и на 1,9% в валюте. При этом Сбербанк предоставляет заемщикам возможность на стадии строительства до двух лет платить только проценты по кредиту, а основной долг переносится на будущие периоды. Это позволяет снизить текущую платежную нагрузку на стадии строительства, но не уменьшает расходы заемщика в целом.

Как отмечает Мария Литвинская, гендиректор компании «МИЭЛЬ-Новостройки», на фоне увеличения количества проектов, реализуемых в рамках 214-ФЗ, повышается лояльность банков к объектам. Сегодня банки предоставляют ипотеку по проектам на стадии готовности от 30%. Есть примеры банков, которые готовы кредитовать объекты на еще более низкой стадии готовности. Например, Райффайзенбанк предусматривает выдачу ипотеки по проектам, построенным на 15%. Промсвязьбанк, МБРР кредитуют проекты с самого начала строительства. Для сравнения: в первом полугодии 2010 года требование банков к объектам составляло готовность от 70% и выше.

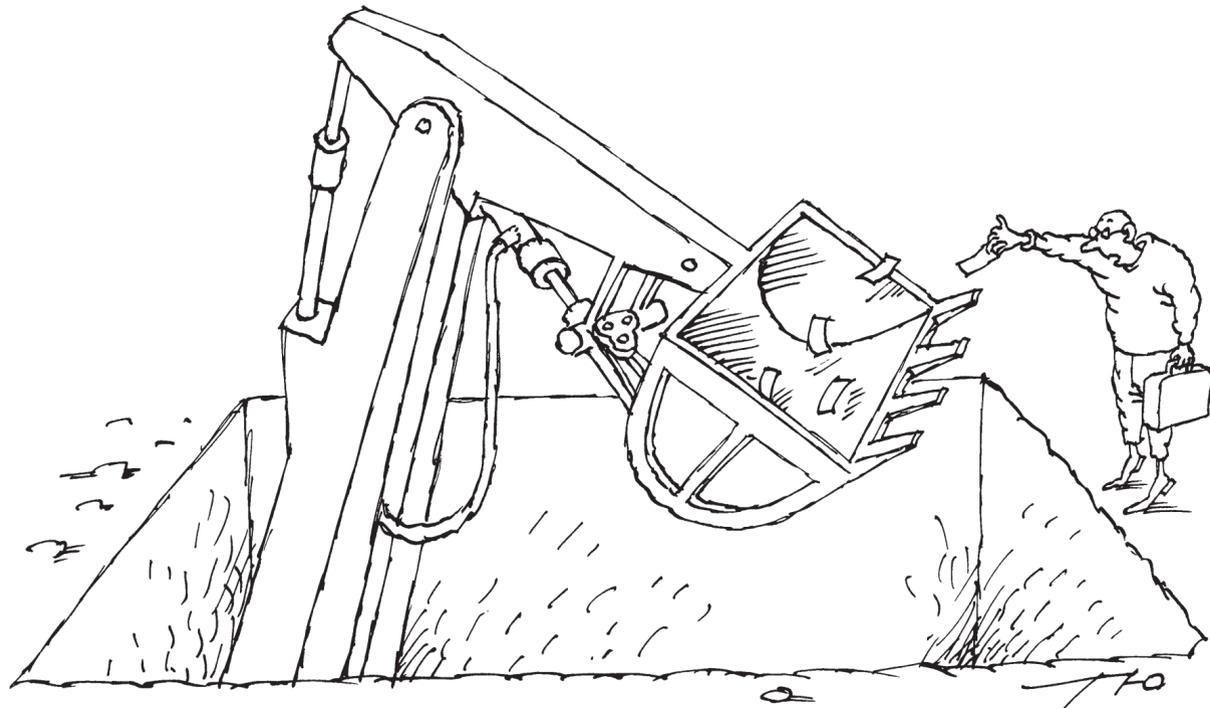
Выбор есть

Как правило, приобретение квартир в каждой новостройке кредитуют сразу несколько банков и в каждом банке-кредиторе есть выбор аккредитованных объектов, в которых можно купить квартиру в ипотеку. Так что заемщику можно начинать и с выбора новостройки, и с выбора банка.

По словам Натальи Семенович, гендиректора «СКМ Ризлти» (холдинг «СКМ Групп»), как правило, чем более экономичное жилье, тем большее количество банков работает по объекту. На более мелких объектах обычно действует не более пяти банков. А в отдельных случаях — два-три.

«На возможность аккредитовать новостройки в банках влияют и стадии строительства, и форма договора, по которому приобретается право на квартиру, — объясняет руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин. — Как правило, при стадии готовности объекта более 30% отмечается более широкий выбор банков при кредитовании. При этом чем выше степень готовности объекта, тем меньше ассортимент квартир».

Андрей Титоник, гендиректор компании «Абсолют Недвижимость», утверждает, что вы-



бор банка зависит от известности застройщика, масштабы и степени готовности его проекта. «У крупных девелоперов список банков-партнеров может доходить до 20, однако на практике реальные результаты будут показывать 3-4 кредитора. В свою очередь, у банков федерального значения (вроде Сбербанка и ВТБ 24) может быть аккредитовано около 200 проектов, — поясняет он. — Чем меньше банковское учреждение, тем меньше у него доля охвата ипотечного рынка. Средний показатель для рынка новостроек Москвы и Подмосквы — около 50 проектов. Также немаловажную роль в количестве жилых комплексов, по которым предоставляются займы, играет ориентированность банка на услуги ипотечного кредитования. Например, ВТБ 24 полностью розничный банк, который работает только с физическими лицами, поэтому сделки по предоставлению ипотеки составляют в его деятельности более 50%».

Количество банков, кредитующих покупателей новостройки, по словам Ирины Мошовой, гендиректора совместного предприятия RDI Group и Limitless, зависит от коммерческой политики компании-девелопера и в большой степени от характеристик самого объекта. Чтобы объект мог пройти аккредитацию в конкретном банке, он должен соответствовать требованиям этого банка. Самые общие требования: надежность девелопера и инвестора проекта, наличие у компании успешных реализованных проектов, безупречная документация по проекту, адекватная ценовая политика, ликвидность объекта. Бывают и специфические требования, например расположение объекта в городской черте.

«Застройщик и объект кредитования проверяются по множеству параметров: наличие разрешительной документации, наличие прав и прочее. Кроме того, проверяется и сопоставляется с документами фактическое состояние дел на строительной площадке. Проверку осуществляют различ-

На проверку строится!

Как же банки отбирают застройщиков? Например, в основе аккредитации застройщика и строительных объектов для ипотечного кредитования в Сбербанке, как нам рассказали в этой организации, лежит комплексная система, которая включает упрощенный порядок и расширенный.

Например, при взаимной строительной готовности более 70% банк осуществляет минимальную визуальную оценку объекта недвижимости и проверяет правоустанавливающие документы компании-застройщика.

Если речь идет о более ранних стадиях строительства, то в Сбербанке используется расширенный перечень требований к застройщику для аккредитации, включая оценку финансовой составляющей. При этом всех застройщиков банк рассматривает как потенциальных партнеров и часто применяет индивидуальный подход. Правда, как уточнили в Сбербанке, аккредитация застройщика и объектов недвижимости, в том числе строящихся с участием кредитных средств Сбербанка, не дает 100% гарантий, так как строительная компания остается независимым учреждением со своими особенностями и зависимостью от рыночной ситуации. Описанные выше подходы позволяют в основном отсечь большую долю мошенников и несостоятельных застройщиков.

«Застройщик и объект кредитования проверяются по множеству параметров: наличие разрешительной документации, наличие прав и прочее. Кроме того, проверяется и сопоставляется с документами фактическое состояние дел на строительной площадке. Проверку осуществляют различ-

ные службы банка, — говорит Георгий Тер-Аристокесянц. — Аккредитация объекта банком позволяет минимизировать риски недостроя, но совсем исключить данный риск практически невозможно. Исключение составляют застройщики, финансирование и контроль которых осуществляется группой ВТБ».

Номос-банк и вовсе предоставляет ипотеку в основном на приобретение строящихся квартир в объектах, строительство которых финансирует. Это является для покупателей прав на строящиеся квартиры дополнительной гарантией, так как понятно, на какие деньги дом будет достроен.

Как нам объяснила Наталья Ковалкина, начальник управления ипотечного и потребительского кредитования СМП-банка, в каждом банке разработана своя процедура проверки застройщиков и объектов. У каждого банка свои критерии, которым должны соответствовать новостройка и компания-застройщик. Большинство банков кредитуют только те объекты, которые строятся с соблюдением 214-ФЗ, при этом аккредитуемый объект должен быть не первой новостройкой, которую возводит застройщик. Кроме того, разумеется, анализируется финансовое положение застройщика и проверяется разрешительная документация по объекту.

А в банке «Уралсиб» процедура банковской аккредитации включает в себя ряд серьезных требований — это и репутация компании, и успешные реализованные проекты, и время существования на рынке. Банк запрашивает исходно-разрешительную документацию по проекту, копии уставных документов и финансовой отчетности компании. Обязательным услови-

ем совместной работы является реализация квартир в соответствии с 214-м федеральным законом «Об участии в долевом строительстве».

Большая разница

Программы банков на каждой строительной площадке могут заметно различаться. «Каждый крупный девелопер работает с большим количеством банков, которые предлагают различные программы кредитования. К примеру, холдинг «СКМ Групп» работает на данный момент с десятью крупнейшими банками. Часть из них предоставляет кредит по залог имеющегося жилья, часть — под строящееся, — говорит Наталья Семенова. — Также различны другие параметры: первоначальный взнос (от 15% до 50%), сумма кредита, требования по прописке, уровню дохода, поручителям и созаемщикам. Есть также ряд банков, которые лояльно относятся к индивидуальным предпринимателям.

По наблюдениям Андрея Владыкина, различия могут касаться градации ставок кредитования, сроков кредитования, дополнительных расходов по кредиту, сроков рассмотрения кредитной заявки, разных требований к сумме первоначального взноса за квартиру, возраста заемщика и поручителей, трудового стажа, дополнительного обеспечения на этапе строительства, страхования различных рисков.

Например, ипотека в объекте «Новосино-2» возможна в двух банках, при этом программы банков различны. В первом банке первоначальный взнос за новостройку составляет от 20%, стаж на последнем месте работы от четырех месяцев, сроки рассмотрения заявки пять рабочих дней, отсутствуют дополнительные расходы по кредиту, в качестве поручителя с доходом можно подключить только ближайших родственников (супруги, родители, дети). Ставки во втором банке ниже. Рассматриваются кредитные заявки за один день, первоначальный взнос начинается от 10%, стаж на последнем месте работы от трех месяцев, созаемщиками с доходом могут быть даже третьи лица, но при этом банк предлагает застраховать риск утраты работы и оплатить консультационные услуги, что в совокупности составляет около 4% от суммы кредита.

Другой пример: для кредита в мкр. «Царицыно» в Сбербанке требуется дополнительное обеспечение: на этапе строительства требуется подключение двух поручителей с доходом, перекрывающим ежемесячный платеж заемщика по кредиту. По программам других банков в «Царицыно» таких требований нет.

«Ипотечные программы отличаются прежде всего в зависимости от схемы продаж квартир в той или иной новостройке. Самой распространенной и надежной формой заключения сделки по покупке кварти-

ры сейчас является продажа в рамках 214-ФЗ. Другая схема — по предварительному договору купли-продажи — раньше использовалась рядом крупных девелоперов, но в последнее время теряет свою актуальность. В данном случае предметом залога в сделке является не право требования, а вексель. На такую схему соглашаются далеко не все банки (среди них — ВТБ 24, Росевробанк). Третий вариант — продажа квартир через паевые накопления в ЖСК. Клиент вступает в жилищно-строительный кооператив и постепенно выкупает квартиру через паи. Юридически паенакопления очень сложно оформить в залог, поэтому с такой формой продажи жилья готовы работать единицы кредиторов, — говорит Андрей Титоник. — В крупных жилых проектах иногда возникает ситуация, когда для очередей застройки применяются разные схемы продаж и количество банков-партнеров. Все зависит от степени готовности корпуса: многие банки не аккредитовывают объекты по 214-ФЗ до тех пор, пока они не будут построены на 25-30%, поэтому до этого момента застройщик может продавать квартиры по предварительному договору купли-продажи».

Различия программ на одном объекте играют на руку заемщикам. «Покупателю удобно, когда есть из чего выбирать, — подчеркивает Евгений Штраух, генеральный директор Galaxy Group. — Кому-то Сбербанк отказывает по каким-то причинам, а Газпромбанк дает кредит. Индивидуальность больше. В одном случае есть возможность показать высокую белую зарплату, в другом — нет. Кому-то лучше согласиться на более высокие проценты, но зато квартира не будет выступать предметом залога. Чем больше банков, тем лучше. Застройщику это ничего не стоит. Зато банки сами дополнительно работают на привлечение клиентов».

На случай дефолта

Как бы тщательно банки ни проверяли застройщиков, от дефолта никто не застрахован. Что же делать при таких обстоятельствах заемщикам? Кажется, самый разумный выход — продать квартиру, не дожидаясь гипотетической сдачи дома. Но если квартира не оформлена в собственность, неизбежно возникнут проблемы.

Как объясняет Юрий Гольдберг, управляющий партнер компании НСКА, при наличии публичной информации о дефолте застройщика переуступить право на неоформленную квартиру будет невозможно даже при желании заемщика (долщика) и согласии застройщика. В таких случаях повышается вероятность прекращения заемщиком исполнения кредитного договора, так как изначально, как правило, целевой кредит выдавался по трехстороннему соглашению — банк, аккредитованный банком за-

стройщик, с одной стороны, и должник — с другой. Право требования в залоге у банка.

Если происходит дефолт застройщика (заемщик понимает, что квартиры не будет), возникает вопрос, за что продолжать платить по кредитному договору, усугубляя свои финансовые потери. Ведь эти деньги ему уже никто не вернет. А банк теоретически имеет право обратиться взыскание на предмет залога и не имеет претензий к заемщику. Другое дело, что реализовать предмет залога в описанной ситуации практически невозможно.

Но в случае дефолта застройщика вступают в силу новые нормы Закона о банкротстве. «Участники строительства отнесены законопроект к кредиторам третьей очереди (в первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, а также компенсация морального вреда; во вторую очередь производятся расчеты по выплатам выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплатам вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности). Тем самым законопроект предусматривает, что требования иных кредиторов будут удовлетворяться после того, как удастся погасить требования участников строительства».

Участники строительства имеют право требовать передачи жилых помещений в многоквартирных домах, которые они имеют право получить по договорам о передаче жилого помещения, или иные жилые помещения, имеющие аналогичную общую площадь, при наличии соответствующего решения собрания кредиторов.

Но и здесь есть тонкости. Вопрос — что считать дефолтом. Как объясняет Екатерина Тейн, партнер Chesterton International Real Estate, если застройщик не достроил дом и объявил дефолт, заемщик ничего не продает в принципе. Другое дело, если застройщик дом достроил, ввел в эксплуатацию, но не может получить свидетельства собственности по разным причинам. «Одна из наиболее распространенных: не закрыты обязательства перед городом. Таких случаев в Москве уже довольно много, и владельцы будущих квартир, как правило, получают самостоятельно документы о собственности по суду. Такая практика уже широко распространена. После получения свидетельства можете продавать кому угодно. До получения свидетельства — в зависимости от того, что у вас прописано в договоре».

Иногда застройщик, чтобы предотвратить цены от падения на финальном этапе, делает платные переуступки. Такая практика была очень распространена у «Миракса». На начальном этапе клиент, например, купил квартиру за \$5 тыс. за 1 кв. м, потом года через три, когда проект уже почти завершен, цена могла уже достигнуть \$10 тыс. и выше за 1 кв. м. Но частные инвесторы могли решить, что им достаточно и меньшей прибыли, и выставить квартиру на продажу за \$8 тыс. за 1 кв. м (и таким образом разрушить ценовую стратегию продаж застройщика). Поэтому застройщики, в частности «Миракс», разрешили переуступку, но только платную: надо было заплатить до 20% от стоимости квартиры застройщику. Так они пытались застраховаться в условиях растущего рынка от демпинга цен инвесторов в проект на начальном этапе стройки.

«Двойная выгода» Распространенная схема инвестирования в новостройки с последующей продажей квартиры вполне сочетается с ипотекой. Как подсчитал Андрей Владыкин, в среднем новостройка после оформления права собственности, а также в связи с инфляцией и ростом цен на недвижимость может вырасти в цене за два года до 70% от первоначальной стоимости. Средняя ставка по ипотечным кредитам — 12% годовых. Очевидно, что квартира, приобретенная с помощью ипотечного кредита, принесет

прибыль через два года, и немалую, даже при минимальном первоначальном взносе.

Пример расчета: новостройка куплена за 3 млн рублей на этапе котлована, из них кредитных денежных средств — 2,5 млн рублей, классический ипотечный кредит берется на 15 лет под 12% годовых. Через два года квартиру до оформления права собственности можно продать за 4 млн рублей. Расходы заемщика: 500 тыс. рублей при покупке новостройки (первоначальный взнос), около 400 тыс. рублей составляет переплата банку и страховой компании за два года пользования кредитом, после чего кредит погашается досрочно за счет денежных средств покупателя. Чистая прибыль за два года составляет более 728 тыс. рублей.

Однако, как предупреждает Андрей Титоник, далеко не каждый банк одобрит сделку по перепродаже имущества, если клиент купил квартиру в ипотеку. Для кредитора это дополнительные организационные и юридические сложности.

Элитный кредит

Несмотря на то что основной объем ипотечных сделок с новостройками приходится на экономкласс, купить в кредит квартиру в элитном сегменте не проблема. Например, объекты корпорации «Барилли», строящиеся с привлечением средств Сбербанка, можно приобрести в кредит на следующих условиях: первоначальный взнос составляет от 10%, ставки по кредиту — от 9,5% в рублях и от 8,8% в долларах и евро. По данным Андрея Титоника, Сбербанк кредитует проекты премиум-класса Capital Group «Легенды Цветного», «Город столиц», «Город дружбы», а также жилые комплексы других застройщиков — «Итальянский квартал», Barkli Park, «Садовые кварталы» и прочие.

На рынке элитного жилья работают также Промсвязьбанк, ВТБ 24 и МЗМ Прайвет банк, чьи ипотечные программы направлены исключительно на покупку квартир стоимостью от \$1 млн.

Понятно, что кредитуют покупателей таких объектов только крупные банки. Как объясняет Андрей Владыкин, кредитование дорогих новостроек подразумевает большие суммы кредитов, поэтому предлагается в крупных банках с российским и иностранным капиталом. Условия кредитования, как правило, не отличаются от общих. Например, объект «Дубровская Слобода» аккредитован на стандартных условиях кредитования: первоначальный взнос от 15%, срок кредитования 1-30 лет, ставки кредитования 11-15% годовых в зависимости от статуса клиента, срока и взноса, дополнительные расходы отсутствуют.

Правда, как сообщили в элитном сегменте покупателям в основном не пользуются ипотекой: это для них достаточно хлопотно, проще договориться о расписке с застройщиком. Доля сделок с участием ипотечного кредитования находится в элитном сегменте на уровне 5-7%. Предложенный относительно ипотечного кредитования по элитным новостройкам тоже немного. При этом количество банков, с которыми работают застройщики по элитным объектам, ограничено, как правило, одним-тремя партнерами.

Базовые условия, как правило, определяются общей кредитной политикой банка, а также теми договоренностями, которые были достигнуты между банком и девелопером на этапе аккредитации (например, практикуется разработка специальных льготных программ). Условия кредитования для каждого конкретного клиента во всех банках зависят, как и в случае «стандартных» кредитов, от таких факторов, как сумма кредита, срок кредита, наличие официального подтверждения дохода и пр. Основное отличие «элитных» кредитов от стандартных — значительная разница в сумме кредитования. Дополнительное отличие — VIP-обслуживание, закрепление персонального менеджера в банке.

Юрий Скороходов

СКОРОСТЬ РЕШЕНИЯ

ЗА 3 ДНЯ

ИПОТЕКА

8 800 100 70 40
WWW.NOMOS.RU

№ НОМОС
БАНК

«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА