

ДОМ ДЕНЬГИ

Процент на землю

ипотека

На апрель приходится пик сделок на рынке загородной недвижимости, в том числе с привлечением ипотечных кредитов. Сегодня немногие банки кредитуют покупку коттеджей и таунхаусов, но даже ограниченное предложение позволяет выбрать подходящий загородный дом и на первичном, и на вторичном рынках.

Сложные отношения

По данным экспертов, сегодня доля ипотечных сделок на рынке загородной недвижимости не превышает 5–7%. В Сбербанке, например, доля таких кредитов в выдаче за 2012 год составила 2,5%. В других банках доля кредитов в этом сегменте тоже невысока. Почему?

«Сегодня ипотечное кредитование покупки загородной недвижимости развито крайне слабо. Ключевыми проблемами здесь являются отсутствие типовых объектов, а следовательно, проблемы с оценкой стоимости этой недвижимости, статус многих домов как объектов незавершенного строительства, отсутствие документов на земельные участки, занимаемые домами, низкая по сравнению с городскими квартирами ликвидность загородных домов», — объясняет Андрей Осипов, старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24.

По словам господина Осипова, ВТБ 24 выдает ипотечные кредиты на покупку готового загородного жилья, при этом первоначальный взнос должен быть не менее 30% от стоимости дома с земельным участком. Также в банке есть специальная программа кредитования тех, кто желает приобрести строящуюся загородную недвижимость. «Обращения клиентов, желающих купить или построить в кредит загородное жилье, пока крайне редки», — говорит он. — Сделки носят единичный

характер». Среди других причин недоразвитости рынка Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест», называет неурегулированные земельные правоотношения и непрозрачные схемы продаж во многих коттеджных поселках.

Кроме того, банки предъявляют жесткие требования к предметам залога и не каждый коттедж им соответствует. По словам Александра Дарданова, директора департамента ипотечного кредитования Номос-банка, принимаемое в залог недвижимое имущество должно отвечать множеству технических и правовых требований, требований к расположению объекта и инфраструктуре.

Как объясняет Мария Литинецкая, гендиректор компании «Метриум Групп», коттеджные поселки, как правило, расположены в полях — при реализации подобных проектов возникают проблемы с подведением инженерных коммуникаций. Кроме того, строительство поселков иногда затягивается на неопределенные сроки. Поэтому банки, которые, безусловно, всегда проводят полную юридическую оценку всех рисков, редко аккредитовывали проекты загородного жилья. Но сейчас большинство крупных проектов загородного жилья имеет аккредитацию у ведущих банков, которые предлагают покупателям различные ипотечные программы.

Еще одной причиной нежелания кредитовать покупателей загородного жилья гендиректор АН «Лидер» Софья Старкова называет то, что загородную недвижимость чаще приобретают как второе жилье, поэтому заемщик в случае невозможности оплачивать ипотечный кредит расстанется с ней легче, нежели с квартирой.

В элитном сегменте доля ипотечных сделок еще ниже: по словам Дмитрия Бадаева, гендиректора компании «Вектор Инвестментс», высокобюджетная недвижимость чаще всего приобретается без привлечения кредитов либо этот вопрос решается до обращения к застройщику.

«На рынке элитного загородного жилья кредитная практика имеет свои особенности», — рассказывает Алексей Коротких, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate, — Покупатели, которым невыгодно выводить средства для покупки дома из оборота, скорее воспользуются программами private banking в финансовых организациях, где обслуживаются в качестве VIP-клиентов, чем обратятся в сторонний банк за традиционной ипотекой. Так они могут получить заем на индивидуальных условиях с учетом кредитной истории их бизнеса либо их собственной как VIP-клиента».

Если в банковском бизнесе доля ипотечных сделок с загородной недвижимостью невысока, то девелоперы, работающие на этом рынке, говорят об их растущей популярности. Например, в компании ГУД ВУД, по данным Регины Ароновой, заместителя руководителя девелоперских проектов в компании, около 70% объектов в поселках приобретается с использованием займов. За 2012 год таких сделок было 94, средняя стоимость домовладения составила 9,46 млн рублей, средний размер займа — 6,21 млн рублей. Львиная доля сделок проходит при участии Кредиттербанка.

«Если в 2011 году и начале 2012 года банки, выдающие ипотеку на покупку дома с землей, коттеджа, можно было пересчитать по пальцам, то сейчас их стало существенно больше. Это Сбербанк, ВТБ 24, DeltaCredit, ОТП-банк, Райффайзенбанк, Московский кредитный банк, «Юникредит» и другие», — отмечает Мария Литинецкая. — Суммы выдаваемых кредитов находятся в огромном диапазоне: от 3 млн рублей на обычный дом в деревне до \$2,5 млн на коттедж в экопоселке. Больше всего сделок проходит в сегменте экономкласса, то есть когда покупается обычный домик с землей у собственника — частного лица. На ипотечные сделки с таунхаусами и коттеджами приходится 30%.

Плюс 2%

Условия кредитования покупателей загородной недвижимости примерно такие же, как покупателей городского жилья, однако требования к объектам более жесткие. Как объясняет начальник управления продаж ипотечных продуктов Нордеа-банка Роман Слободян, как правило, отличие состоит в увеличенном объеме первоначального взноса. Это связано с низкой по сравнению с квартирами ликвидностью загородного жилья.

«Процентные ставки зависят от размера первоначального взноса, срока кредитования, категории заемщика и валюты кредита», — сообщили в Сбербанке. — К примеру, процентная ставка по продукту «Загородная недвижимость» на срок десять лет при первоначальном взносе от 50% для клиентов, получающих зарплату в банке, составляет 12% годовых в рублях после регистрации объекта недвижимости. Процентные ставки по продукту «Загородная недвижимость» совпадают со ставками на продукт «Приобретение готового жилья» и составляют от 12% до 14% годовых в рублях. По продукту «Строительство жилого дома» — от 12,5% до 14,5% годовых в рублях. Ставки указаны на период после регистрации ипотеки».

По словам Луизы Улановской, в среднем по рынку ипотеку на покупку дома сейчас можно получить примерно под 15% годовых по рублевой ставке, а первоначальный взнос составляет от 40% до 60% от стоимости

дома или земельного участка. «Совместные программы банков и девелоперов позволяют существенно сэкономить. Так, при покупке домовладений в коттеджных поселках «Эсквайр Парк» (Новорижское шоссе, 45 км от МКАД), «Лион» (Рублево-Успенское шоссе, 27 км от МКАД) и «Покровское-Рубцово» (Новорижское шоссе, 38 км от МКАД) предусмотрены специальные ипотечные условия: при первоначальном взносе от 30% минимальная процентная ставка составляет 12,2% годовых в рублях и 11% годовых в долларах США», — рассказывает она.

Схема работы по продаже коттеджей в поселке Vita Verde, по словам Софьи Старковой, отлажена с тремя банками: Сбербанком, Росевробанком и Юникредит-банком. Среди них минимальную процентную ставку предлагает «Юникредит» — 12,25% годовых на готовые коттеджи. У Сбербанка и Росевробанка ставки начинаются от 13%. В целом средняя ставка по рынку на готовые дома составляет 13,2%.

Размер ставок зависит и от того, соглашается заемщик страховать свою жизнь и здоровье, а также титул объекта или нет. Если страхование самого залога обязательно по закону об ипотеке, то эти виды страхования добровольные. В Нордеа-банке, например, по словам Романа Слободяна, при отказе от страхования титула ставка по кредиту повышается на 1%. В Сбербанке ставка при отказе от страхования не меняется. В Номос-банке, как сообщает Александр Дарданов, страхование жизни и здоровья заемщика, а также титульного страхования осуществляются исключительно с согласия самого страхователя. Но при отказе от страхования ставки повышаются на 2–7 процентных пункта в зависимости от условий каждого конкретного банка, предупреждает он. При этом страхование титула (утраты права собственности на основании решения суда) может осуществляться как на весь срок кредита, так и на ближайший после выдачи кредита три года (до истечения срока исковой давности).

А вот при приобретении недвижимости на вторичном рынке, по словам господина Иванова, схема получения целевого кредита более гибкая. Покупатель может взять кредит под залог уже имеющейся у него недвижимости и приобрести коттедж независимо от того, какие требования к объекту предъявляет банк. Александр Дарданов делит требования банка к предмету залога на вторичном рынке на три блока, относящихся отдельно к жилому дому и земельному участку: юридические (право собственности, обременения, статус земельного



Высокая ликвидность загородного дома — главный критерий для банка, выдающего ипотечный кредит
ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

документов. И далеко не все девелоперы идут навстречу покупателям, предоставляя весь пакет. Поэтому, если потребитель хочет приобрести загородную недвижимость в кредит, ему нужно искать застройщика, уже имеющего соответствующий договор с банком.

А вот при приобретении недвижимости на вторичном рынке, по словам господина Иванова, схема получения целевого кредита более гибкая. Покупатель может взять кредит под залог уже имеющейся у него недвижимости и приобрести коттедж независимо от того, какие требования к объекту предъявляет банк.

Александр Дарданов делит требования банка к предмету залога на вторичном рынке на три блока, относящихся отдельно к жилому дому и земельному участку: юридические (право собственности, обременения, статус земельного

участка и проч.), технические (фундамент, материал стен, износ, подключение к коммуникациям, позволяющим круглогодичное проживание и проч.) и специальные (требования к географии объектов, инфраструктуре, соотношению стоимости жилого дома и земельного участка и проч.). Требования банка на первичном рынке, по его словам, целиком и полностью формируются исходя из требований федерального законодательства, устанавливающего правила инвестирования в строительство жилых домов, располагающихся на земельном участке. Это требования в основном юридического характера, поскольку в залог изначально передаются только права требования по передаче в собственность готовых объектов. А, в свою очередь, готовый объект уже должен отвечать всем требованиям, которые предъявляются к жилому дому на вторичном рынке (технические требования).

Жесткость требований к объектам залога объясняется повышенными рисками. Ведь

объекты загородной недвижимости обладают меньшей ликвидностью и существенно более длительными сроками экспозиции на рынке. По словам Александра Дарданова, загородные объекты очень часто имеют признак «эксклюзивности», что вызывает сложность с выявлением аналогов и расчетом рыночной стоимости таких объектов, а также напрямую влияет на степень ликвидности. Кстати, строительство типового малоэтажного жилья является одним из вариантов решения этой проблемы, считает он. Кроме того, в случае кризиса в первую очередь снижается цена на загородное жилье, земельные участки, что неизбежно влечет риск обесценения предмета залога.

Как вспоминает Мария Литинецкая, в кризис нередки были случаи дефолта заемщиков, особенно приобретавших дорогие дома. Самое неприятное для клиента и для банка случилось, когда сумма, вырученная от реализации дома, не покрывала всей суммы долгов. В таком случае и кредитор оста-

ся с непогашенной задолженностью, и покупатель без своего первоначального взноса, а также без тех денег, что уже внес по ипотеке ранее.

На развитие загородной ипотеки, по мнению Александра Дарданова, положительно могло бы повлиять развитие малоэтажного строительства (строительство жилых домов по типовым проектам) и регулирование правовых рисков (соблюдение разрешенного использования и правового статуса земельных участков, правил оформления объектов в собственность и проч.). И установление четкого законодательного статуса каждого из существующих (новых) видов объектов жилищного строительства и утверждение необходимых требований к ним (коттедж, часть жилого дома, дом блокированной застройки, индивидуальный жилой дом, таунхаус и проч.).

Тогда и требования к объектам недвижимости было бы проще соблюсти, да и сами требования стали бы мягче.

Юрий Скороходов

КРЕМЛЬ 1,6 КМТАГАНСКАЯ ПЛОЩАДЬ 0,7 КМ

реклама

Китай-город

АКЦИЯ

«ДЕЛОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

bernikov

берников

Дом построен

Большой двор с садом

Панорамное остекление

8 (495) 232-08-08

www.magistrat.ru

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

Срок проведения акции с 23 октября 2012 г. по 30 июня 2013 г.
Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

«ГОРОД ЯХТ»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ, 37

- Квартиры со свободными планировками
- Панорамные виды на реку и парковую зону
- Собственный яхт-клуб с причалом
- Просторный подземный паркинг

ТАМ, ГДЕ ОТДЫХАЮТ... ЯХТЫ

CAPITAL GROUP

+7 (495) 771 77 77

www.capitalgroup.ru