

26 → МАЛАЯ ДОЛЯ Дмитрий Бадаев, генеральный директор компании «Вектор Инвестментс», считает, что по сравнению с рынком городского жилья доля ипотечных сделок на загородном рынке невелика. «По нашим данным, это 7–10 процентов по рынку — в зависимости от сегмента. Существенно ниже показатели по элитному сегменту. Как правило, покупатели элитной недвижимости приобретают жилье, не прибегая к займам, либо решают вопрос с привлечением финансирования до обращения к застройщику», — говорит он.

Анастасия Тузова, руководитель проекта «Коттеджный городок Noteburg» (застройщик — корпорация «Матрикс»), приводит похожую статистику. «По данным банков, примерно 5 процентов из общего объема выдаваемых ипотечных кредитов составляет загородная ипотека. Из них большая часть приходится на покупку таунхаусов и коттеджей экономкласса», — рассказала она.

Как говорят аналитики, ипотеку на загородную недвижимость предоставляют 20–25 банков (на городское жилье — около 60 банков).

Елена Шишулина говорит, что кредит под залог коттеджа на вторичном рынке на сегодняшний день готовы выдавать 34 банка.

Анастасия Тузова, впрочем, отмечает, что каждый второй банк, который занимается ипотечным кредитованием, предлагает ипотеку и на загородные объекты. «Только вот активно в этом направлении работают не все из них. Банкиры с осторожностью относятся к сделкам по загородной недвижимости, видят повышенные риски, сложность, поэтому не делают акцент на развитие этого направления», — объясняет она.

НИКОМУ НЕ ИНТЕРЕСНО Развитие ипотеки тормозят как сами застройщики, не желающие тратить время на длительную процедуру аккредитации банками, так и кредитные структуры, видящие определенные трудности в оценке объектов загородного строительства и понимающие их более низкую ликвидность по сравнению с городским жильем.

«Причины этого кроются в желании банков избежать возможных рисков и нежелании некоторых застройщиков на загородном рынке тратить время и деньги на хлопотную процедуру аккредитации объектов. Сложность оценки и низкая ликвидность предложения, частые проблемы с документацией заставляют кредиторов предъявлять жесткие требования к объектам. „Проверку на прочность“ может пройти далеко не каждый коттеджный поселок», — говорит госпожа Амирова.

Дмитрий Жуков, директор департамента развития ипотечного кредитования банка «Стройкредит», поясняет: «Основной тормоз развития подобного кредитования — повышенные риски для банков. Поэтому на рынке не так много подобных программ. Если речь идет о покупке готового малоэтажного жилья, то здесь риски приемлемые. Тем не менее остается риск неоформления земельных участков, поэтому и ставки по кредитам на приобретение домов несколько выше (обычно не более чем на три процентных пункта по сравнению с условиями по классической ипотеке). А вот получить кредит на строительство малоэтажного жилья не так просто. Такие займы влекут за собой больше рисков для банка, ве-



УСЛОВИЯ «ЗАГОРОДНЫХ» ЗАЙМОВ ПРОДОЛЖАЮТ ОСТАВАТЬСЯ ДОСТАТОЧНО ЖЕСТКИМИ — ПРЕВЫШЕНИЕ «ГОРОДСКИХ ТАРИФОВ» СОСТАВЛЯЕТ В СРЕДНЕМ 1,5–2% (15–17% ГОДОВЫХ)

роятность „недостроя“ здесь выше, чем на рынке многоквартирных новостроек. При этом банку в случае индивидуального строительства сложнее проследить за целевым использованием средств». В целом, отмечает господин Жуков, для банков безопаснее всего работать в рамках программы АИЖК по кредитованию на приобретение малоэтажного жилья. В данном случае агентство самостоятельно проводит аккредитацию застройщиков.

Кроме того, требования, предъявляемые к объекту кредитования по инженерным сетям и документации, удовлетворяют сегодня только 20% реализуемых коттеджных поселков. «Поэтому набирает популярность совместная программа банков и застройщиков — рассрочка с переходом на ипотеку (в период строительства жилье приобретается на условиях поэтапной оплаты с фиксированными периодическими платежами, после регистрации собственности на домовладение возможно оформление ипотеки)», — рассказывает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», согласен с тем, что при совместных программах банков и застройщиков, получить ипотеку проще: «Самый лучший вариант кредитования — это когда банк является соинвестором строительства коттеджного поселка, то есть предоставляет проектное финансирование. В этом случае вся информация по жилью изначально гарантирована и не требует усилий банка для изучения». Так, например, в ЖК «Близкое» можно получить ипотечное кредитование не только под квартиры, но и под таунхаусы и дома. Примерно каждый чет-

вертый клиент заинтересован в данном механизме.

«На мой взгляд, по мере развития загородного рынка с появлением все большего количества качественных проектов от опытных девелоперов условия кредитования загородных объектов будут все больше приближаться к городским. На примере собственных проектов мы можем констатировать, что уже находимся в этой точке», — продолжает господин Фуксман.

ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ! Инна Попова, директор по оценке УК «Магистр», считает, что наибольший потенциал роста рынка ипотечного кредитования имеется в сегменте многоэтажных многоквартирных жилых домов, возводимых на пограничных территориях Ленинградской области и ориентированных на петербургский рынок жилья, а также в крупнейших административных центрах Ленинградской области (Всеволожск, Гатчина, Тосно).

«В 2013 году на загородном рынке сохраняются тенденции, наметившиеся в предшествующий период: увеличение объема предложения малоэтажных загородных комплексов, выход на рынок новых проектов, в том числе и конкурирующих с городским рынком жилья, активное комплексное освоение пограничных с Петербургом территорий, уменьшение средней площади предлагаемых объектов, в сегменте коттеджных поселков — увеличение предложения участков без подряда и участков в удаленных районах с минимальной стоимостью», — говорит госпожа Попова.

Но определенные сдвиги в этом направлении есть — уже сейчас есть программы по приобретению домов, расположенных на землях леспромхозов и ДНП, более

ощутимые изменения на рынке ипотечного кредитования загородной недвижимости прогнозируют к концу текущего года.

Елена Амирова согласна, что, несмотря на все сложности при оформлении и тяжелые условия загородной ипотеки, есть предпосылки к улучшению ситуации, связанные с ростом спроса со стороны покупателей. «Сегодня мы наблюдаем смену приоритетов и предпочтений потенциальных клиентов: если раньше коттедж в пригороде могли себе позволить только жители мегаполисов с высокими доходами, то сегодня за счет расширения диапазона предложений и вывода на рынок жилья эконом- (и даже суперэконом) класса переехать за пределы КАД подумывают и люди со средним достатком. Эта тенденция должна положительно повлиять на общую структуру интереса к загородным апартаментам, что повлечет за собой и повышение популярности ипотечного кредитования. Спрос на загородную ипотеку продолжает расти. В связи с этим следует ожидать более лояльных требований кредиторов к заемщикам и к объектам. Учитывая сегодняшнее положение дел, этого можно будет ожидать к концу 2013 года», — рассуждает она.

Уже сейчас, по словам госпожи Амировой, ряд банков предлагает интересные условия кредитования для покупателей загородного жилья. Например, некоторые банки работают с различными видами субсидий и с материнским капиталом, например, Татфондбанк, банк «Уралсиб», Сбербанк, Балтинвестбанк. Кроме того, все больше банков принимают во внимание «серые» доходы заемщиков и специально для этого разрабатывают формы и методы их подтверждения. ■