ДОМ

В поисках далекой ипотеки

Многие россияне после обострения внешнеполитической ситуации интереса к зарубежной недвижимости не потеряли и находятся в поиске схем, позволяющих быстро и по возможности без лишних сложностей стать владельцем жилья в Европе.

— глобальные рынки —

Дмитрий Егоров, директор филиала «БКС Премьер», считает, что в большинстве случаев лучший способ — взять ипотечный кредит в банке той страны, в которой решено приобрести недвижимость. «В большинстве популярных у русских покупателей стран (например, в Испании, Франции) ставки по кредитам значительно ниже, чем в России. Чтобы взять ипотечный кредит за рубежом, нужно предоставить необходимые документы (в разных странах списки документов различаются)», — говорит он.

Нелояльные к иностранцам

«Известно, например, что итальянские банки часто отказывают иностранцам в кредитовании на сумму меньше £1,5 млн, а британские — в покупке жилья на стадии строительства. Кроме того, обязательная проверка платежеспособности строже и продолжительнее, если потенциальный клиент — иностранец», — говорят в СУ-155.

Кроме того, многие российские банки предлагают жителям России возможность получить целевой кредит на покупку зарубежной недвижимости под залог уже имеющегося жилья — разумеется, если оно находится на территории РФ. Ставки по таким программам ненамного превышают привычные для рынка ипотечного кредитования 12–13%.

«Условия получения ипотечных кредитов за рубежом сильно варьируются в зависимости от конкретной страны, но, в принципе, во всех развитых странах большого количества документов не требуется — банк спокойно выдает кредит, так как под залогом у него остается недвижимость заемщика. Наиболее дружественный подход к иностранным заемщикам демонстрируют банки Монако и Люксембурга, при этом они, как правило, кредитуют покупку объектов недвижимости, расположенных практически в любых странах Европы. В любом случае, при обращении в европейский банк надо быть готовым к тому, что вас попросят (помимо первого взноса, который может быть достаточно небольшим) разместить в банке депозит или средства для управления через, к примеру, брокерский счет», — рассказывает Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Глубина».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, добавляет: «У россиян есть возможность взять кредит за рубежом. Для этого достаточно иметь 30 процентов собственных средств и доказать свою платежеспособность, подтвердив доходы. При этом в ряде стран необходимо подтвердить законность обладания капиталом, предоставив выписки из банка и источники получения средств. В ряде кризисных европейских стран сами банки заинтересованы в ипотечных клиентах, так как к ним отошли проекты дефолтных застройщиков».

Юлия Смолянинова, директор центра ипотечного кредитования филиала «Петровский» банка «Открытие», рассказала: «Для одобрения ипотечного кредита в иностранных банках достаточно минимального пакета документов. Для получения кредита соотношение платежа к доходу должно быть не более 30 процентов. Срок кредита — в среднем десять лет, максимальный срок — двадцать лет. Российские граждане могут получить кредит на Кипре, в Испании, в Португалии. При этом ставки по кредитам в этих странах составляют от 4,5 процента годовых. В Италии и Франции консервативный подход к оценке платежеспособности клиента — гражданина РФ, поэтому получить кредит там более проблематично. Иногда требуются дополнительные гарантии крупных европейских банков либо требование, что на счете зарезервирована сумма, составляющая не меньше половины размера запрашиваемого кредита. Кроме того, первоначальный взнос может быть увеличен до 50 процентов от стоимости объекта».

ГАЛИНА АЗУЛАЙ

В среднем ставки на ипотечные кредиты в иностранных банках составляют от 2 до 4%, что в четыре раза ниже ставок в России

Невыгодные условия

Как говорят участники рынка, получить в российском банке ипотечный кредит на покупку жилья за рубежом очень сложно. Согласно федеральному закону 102-ФЗ, предметом ипотеки может быть имеющее кадастровый номер недвижимое имущество, права на которое зарегистрированы в российском ЕГРП. «Аналогичная ситуация наблюдается практически везде: отдельные прецеденты ипотечного кредитования „через границу“ можно встретить только в ЕС», — констатируют в компании СУ-155.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, говорит: «На мой взгляд, брать ипотечный кредит в России для приобретения недвижимости за рубежом бессмысленно, потому что ставки по кредитованию в российских банках в три-четыре раза выше, чем в иностранных. Доступность западных кредитов является одной из основных причин возникновения интереса у людей к покупке недвижимости за границей. Кроме того, российский банк, не работающий в стране, где приобретается жилье, будет требовать дополнительные документы для обоснования стоимости залога недвижимости».

Господин Богданов также обращает внимание на то, что банк всегда должен четко понимать, какова реальная рыночная стоимость недвижимого залога, его риски многократно возрастут, если эта стоимость окажется завышенной. «В связи с этим могут возникнуть дополнительные проблемы и расходы. Российским гражданам сегодня абсолютно доступны ипотечные кредиты на покупку недвижимости под залог за рубежом. Единственное потенциальное препятствие заключается в том, что некоторые иностранные банки могут завысить величину первоначального взноса для российских заемщиков, при этом величина взноса не будет превышать 50 процентов стоимости жилья. В среднем ставки в иностранных банках составляют от 2 до 4 процентов, что в четыре раза ниже ставок в России», — резюмирует господин Богданов.

Впрочем, Анна Филатова, заместитель директора ипотечного агентства «Итака», говорит, что в России есть банки, которые предоставляют ипотечные кредиты на покупку зарубежной недвижимости. Получить такой кредит можно в трех случаях. Первый вариант — оформить кредит в банке, который имеет филиал в той стране, где планируется приобретение жилья. Второй вариант — кредит на новое и строящееся жилье можно получить в банке — партнере застройщика. И третий вариант, наиболее распространенный, — приобрести недвижимость за рубежом в любой стране под залог уже имеющейся недвижимости.

Но «чистых» программ по кредитованию зарубежной недвижимости нет. «Несколько банков предоставляют кредиты на приобретение жилья за границей, но только под залог собственности в России. Оформлять такой кредит нет смысла — в абсолютном большинстве стран, популярных у российских покупателей недвижимости, ставки по ипотеке в три-семь раз ниже, чем в России. Поэтому кредит лучше брать на месте», — считает Дмитрий Гусев.

Наталия Косарева, менеджер по продажам и маркетингу в странах Центральной и Восточной Европы концерна «ЮИТ», отмечает: «К сожалению, пока российских банков, предоставляющих кредиты на зарубежные объекты, нет, так как для них это очень рискованный бизнес». Однако сейчас филиалы некоторых крупных российских банков предоставляют услуги по ипотечному кредитованию, в том числе и россиянам. «Так, в Чехии клиенты могут оформить кредит на 50 процентов от стоимости жилья под 4,29 процента», — говорит она.

Под залог местной недвижимости

Юлия Смолянинова говорит: «На данный момент только два российских банка предлагают программы ипотечного кредитования за рубежом. Так, Инвестторгбанк ограничился коттеджным поселком, который находится в Риге (Латвия). Банк „Кедр“ занимается зарубежной ипотекой на покупку жилья в Греции по программе под залог приобретаемого жилья, а по программе под залог имеющейся недвижимости в России можно получить кредит на покупку недвижимости в Болгарии, Венгрии, Египте, Испании, Италии, Латвии, Словакии, Финляндии, Хорватии, Черногории, Чехии, Тунисе и на Кипре».

Приобрести жилье за рубежом можно в рассрочку и без оформления кредита. Например, госпожа Косарева рассказала, что в Финляндии жилищное акционерное общество, созданное застройщиком для строительства дома, оформляет кредит на себя. Этот кредит предлагается покупателям в виде рассрочки платежей и составляет 50–70% от стоимости квартиры, причем на первоначальный взнос клиентам также предлагается рассрочка на период строительства. После завершения проекта клиент решает, погасить кредитную часть сразу или воспользоваться этим кредитом полностью или частично. Условия для всех клиентов, включая россиян, одинаковы: на сегодняшний день это 2–3% и срок займа — до 25 лет (в зависимости от проекта).

Юлия Смолянинова говорит также, что за рубежом для иностранных покупателей более привлекательным считается лизинг. «Условия лизинга предполагают использование объекта, но не с целью продажи. До полной оплаты стоимости жилья находящаяся в пользовании недвижимость принадлежит строительной компании, а не покупателю», — отметила она.

Олег Привалов

Страховщики жилья в поисках ниши

— сегменты —

Страхование недвижимости считается у страховщиков низкоубыточным видом страхования. При этом страховые случаи с городской недвижимостью происходят реже, чем с загородной. Большинство страховых компаний в последние годы, когда моторные риски и ОСАГО становятся все более убыточными, пытаются диверсифицировать портфели, наращивая их за счет страхования недвижимости — появляются новые страховые продукты для собственников жилья, дачников, владельцев коттеджей.

Наибольшее проникновение добровольного страхования недвижимости наблюдается в загородном сегменте, особенно это касается пригородов больших городов: около 65% от всей застрахованной недвижимости в России — это загородные домостроения. В целом страховщики такую картину подтверждают. Виталий Овсянников уточняет: «На страхование квартир в нашей компании по Петербургу приходится около 38 процентов сборов, 62 процента — загородная недвижимость».

Три кита

Страховщики разделяют страхователей загородной недвижимости на несколько типов. Самые платежеспособные, покупающие страховку добровольно и, как правило, страхующие дом и имущество в нем по полному пакету рисков, — это люди, которые уже имели опыт страхования и даже, возможно, положительный опыт урегулирования страховых случаев. Очень часто такие люди, которых характеризует страховая и даже финансовая грамотность, покупают страховку в результате кросс-продаж со стороны страховых агентов или прямых продавцов, например оформляют каско, а им предлагают посчитать стоимость страхования загородного дома. При сравнении получается, что страхование авто дороже страхования целого дома (на деле моторные риски гораздо более высокорисковые, поэтому выше и тарифы). «Такие страхователи — самый лакомый сегмент целевой аудитории для страховщика, так как он самый платежеспособный, кроме того, такой клиент помогает страховщикам управлять рисками (вряд ли у одного человека в один год и сгорит дом, и будет серьезное ДТП, а заплатит он все же за две страховки)», — заключает Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп».

Второй тип страхователей — это те, кто привык страховать дачи еще со времен монополии «Росгосстраха». Такие люди уже настолько привыкли пролонгировать договоры страхования, что передают эту традицию по наследству детям и внукам. Как правило, страхование в таких случаях осуществляется через страховых агентов, которые тоже могут «передаваться из поколения в поколение» и которые не дают забыть владельцам дач о том, что в этом году страховка тоже необходима.

«Нельзя забыть и о третьем типе клиентов страховых компаний — это „недобровольные страхователи“. Люди, которые вынужденно покупают страховку, следуя требованиям банка при залоговом или ипотечном кредитовании», — резюмирует господин Котровский.

Любимые риски

Среди самых распространенных страхуемых рисков на сегодняшний момент остаются пожар и хищение. В последнее время актуальность приобрели и риски, возникающие при наступлении стихийных бедствий (затопление, повреждение имущества в результате падения деревьев).

Если говорить о ставках по страхованию, то в последние два года они практически не менялись. Стоимость страхового полиса зависит от возраста страхователя, года постройки дома, материалов, которые использовались при строительстве, количества сделок с имуществом, наличия охраны (если в договор включен риск «хищение»). Одним словом, окончательная цена — это математический расчет.

Тариф на страхование квартиры составляет сегодня в среднем по рынку 0,2–0,5% от стоимости имущества. Тариф на страхование загородного строения — 0,4–0,8% от стоимости имущества. Если говорить о страховании дорогих загородных строений, то средний тариф по полному пакету рисков составит от 0,3 до 0,5% в зависимости от материала строения.

В последнее время достаточно широкое развитие получило страхование гражданской ответственности квартиросъемщиков перед третьими лицами. Такое страхование более востребовано, чем страхование имущества. Основными клиентами в данном направлении являются собственники жилья в ТСЖ и многоквартирных домах, не желающие портить добрые соседские отношения.

Равномерный рост

Рынок страхования недвижимости в России показывает небольшой, но уверенный рост с 2010 года, прирастая ежегодно на 5–7%.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев говорит: «Рост рынка ипотеки, дотационные федеральные программы, общее увеличение продаж на рынке недвижимости должны улучшить статистику. Участившиеся стихийные бедствия также заставляют собственников задумываться о пользе страхования. В 2014 году мы ожидаем роста этого сегмента рынка на 15 процентов. Росту сборов будет способствовать запуск новых продуктов со стороны страховщиков, работа по расширению клиентской базы, активная работа банков на рынке ипотеки, от которого также зависят объемы страхования».

Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование», прогнозирует рост рынка страхования жилья не более чем на 8–10%. «Хотя может произойти и более быстрый рост за счет переориентирования приоритетов агентской сети с автострахования на иные виды бизнеса. В более отдаленной перспективе возможно развитие рынка за счет стимулирования добровольного страхования жилья в рамках обсуждаемой сейчас государственной программы», — добавляет он.

Татьяна Беляева, начальник управления розничных продаж Санкт-Петербургского филиала ОАО «Согаз», говорит: «Ипотечное страхование жилья набирает обороты. Так, по предварительным расчетам, по петербургскому филиалу „Согаза“ сборы вырастут в два раза по сравнению с 2013 годом».

Господин Овсянников сообщил, что в «Ренессансе» ипотечное страхование занимает 15–20% в общем объеме страхования жилья.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», обращает внимание, что в последнее время наблюдается тенденция к уменьшению страхования в кредитовании. «В связи с некоторыми судебными решениями изменилась позиция банков. Многие виды страхования перестали быть обязательными для получения кредитов. Теперь зачастую даже ставка кредитования не меняется в случае отсутствия дополнительного страхования жизни и здоровья заемщика, а также объекта залога — жилья», — отмечает она.

Дмитрий Котровский полагает, что в России в добровольном порядке сейчас застраховано около 7% жилого фонда, и этот показатель, по его данным, за последние три-четыре года изменился незначительно.

Достать полис из «коробки»

Господин Котровский говорит, что в последние годы все больше становится так называемых «коробочных» продуктов — когда страховку можно купить без вызова специалиста прямо в супермаркете или строительном гипермаркете. «Но такие готовые продукты всегда дороже, так как страхование производится без осмотра, что не позволяет применить понижающие коэффициенты», — утверждает он.

Владимир Храбрых, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, говорит: «Тенденцией последнего времени можно назвать появление „коробочных“ продуктов по страхованию недвижимости. Это программы с фиксированными условиями и лимитами возмещения, которые предоставляют базовую защиту для городской и загородной недвижимости, не требуют осмотра объектов страхования и отличаются простотой оформления и невысокой стоимостью. Благодаря сочетанию вышеназванных качеств такие программы вызывают интерес у потребителей и, по нашим прогнозам, будут успешно продаваться в ближайшей перспективе».

Виталий Овсянников также одной из основных тенденций рынка называет активное развитие «коробочного» страхования. «Такие продукты легко реализовывать через агентскую сеть и нестраховых посредников (например, салоны связи)», — объясняет он.

Денис Кожин

Американские горки рынка жилья

— промежуточные итоги —

с13

Пиковые показатели спроса на строящееся жилье были зафиксированы экспертами АРИН в феврале и марте 2014 года. В эти месяцы число запросов увеличилось на 34%, а количество заключенных договоров — на 27%. «В том числе рост произошел и за счет инвестиционных покупок. Наиболее ощутим всплеск спроса оказался для компаний, строящих жилье в сегменте экономкласса. Если в феврале новые квартиры чаще приобретались для вложения средств, то в конце марта покупатели уже в буквальном смысле собирали последнее для квартиры „для жизни“. В апреле был достигнут так называемый „психологический потолок“ цены, после которого стагнировали продажи в сегменте строящейся недвижимости и появился явный интерес к вторичному рынку. Когда застройщики увидели резкий спад спроса, они среагировали на это понижением цен. В конце апреля и начале мая почти все девелоперы стали проводить различные акции и распродажи квартир. Однако, несмотря на понижение цен, весь май активность спроса на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга демонстрировала отрицательную динамику. Тенденция продолжилась и в июне. Мы видим спад активности покупателей, однако он уже не столь велик. В целом с начала месяца рынок просел на 0,3 процента, и эти показатели уже можно отнести к сезонным. К осени мы рассчитываем на традиционное оживление рынка», — говорит госпожа Лашаева.

Ирина Онищенко, директор по продажам группы компаний «Эталон», говорит: «Несмотря на ажиотажный спрос, который наблюдался в первом квартале 2014 года и был обусловлен падением курса рубля и в целом нестабильной экономической и политической ситуацией в стране, цены за первое полугодие на рынке строящегося жилья Петербурга выросли не столь существенно — на 2,9 процента (примерно такой же рост цен наблюдался в первом полугодии прошлого года — 3,4 процента). Отсутствие роста цен, несмотря на столь существенный всплеск спроса в первые месяцы этого года, объясняется выходом большого количества новых проектов на рынок — они стали своего рода сдерживающим фактором для резкого ценового скачка, который мог произойти. Большая часть нового жилья на сегодняшний день выходит в рамках уже строящихся крупных объектов, выведенных на рынок ранее. По предварительным данным, объем выхода на рынок нового жилья в первом полугодии этого года сопоставим с объемом выхода жилья за аналогичный период прошлого года, и составляет он более 2 млн кв. м».

В мае, констатируют эксперты, спрос вернулся в привычное русло. В настоящий момент наблюдается небольшой спад активности покупателей, связанный с началом летнего сезона и поры отпусков.

«Несмотря на волну ажиотажного спроса в марте-апреле и, как следствие, повышение цен отдельными девелоперами в среднем на 3–5 процентов, сегодня стоимость жилья откатилась на уровень конца 2013 — начала 2014 года. В среднем по городу цена за квадратный метр составляет около 95 тыс. рублей», — подтверждает слова коллеги господин Берников.

Сейчас, по его словам, наблюдается летнее затишье, далее можно прогнозировать традиционный подъем спроса с начала осени, сопровождающийся плавным ростом цен до конца года. Резких скачков либо падений не ожидается. «И к концу декабря средняя цена реализации жилья достигнет отметки 98–100 тыс. рублей за „квадрат“», — дает прогноз господин Берников.

«Средняя цена на рынке жилья в массовом сегменте в черте КАД осталась на прежнем уровне и составляет около 83 тыс. рублей за квадратный метр. В популярных новостройках города наблюдается положительный рост средних цен предложения. В удаленных районах Петербурга и ближайших территориях Ленинградской области средняя цена увеличилась на 1,1 процента», — говорит господин Буслов.

Валерий Грибанов, Олег Привалов