ИПОТЕКА ВОЗВРАЩАЕТСЯ ЗА ГОРОД

СЕГОДНЯ ПРИОБРЕСТИ ЖИЛЬЕ В ИПОТЕКУ ХОТЯТ ЧУТЬ ЛИ НЕ 80% ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. НО В РЕАЛЬНОСТИ ДОЛЯ СДЕЛОК С ПРИМЕНЕНИЕМ ИПОТЕКИ ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

На сегодняшний день все ведущие банки кредитуют покупку загородной недвижимости. Однако процентные ставки и условия могут значительно варьироваться. При этом стоит помнить, что получить ипотеку на покупку частного домовладения всегда было сложнее, чем на приобретение квартиры. Квартира для банкиров — это стандартный залоговый продукт, а при оценке ликвидности загородного дома требуется более индивидуальный подход — как с точки зрения оценки его конструктива, так и с точки зрения проверки юридической чистоты документов.

В настоящее время ипотечные ставки на строительство жилого дома и покупку загородной недвижимости стартуют в среднем от 13,5–14%. «Таунхаусы и квартиры в малоэтажных многоквартирных проектах можно приобрести по программе „Ипотека с господдержкой“ по ставке от 11,9%. Есть привлекательные условия в мультиформатных и малоэтажных проектах, где в качестве партнера по строительству выступает банк; в этом случае можно найти программы со ставкой от 11,5%», — рассказала Евгения Владимирова, руководитель проекта «Рамблер. Недвижимость» Rambler & Co.

Сумма ипотечного кредита начинается от 300 тыс. рублей, срок кредитования — до 30 лет, при этом размер первоначального взноса должен быть выше, чем в программах по приобретению квартир, чаще всего это минимум 30%. Лидеры на рынке ипотеки — Сбербанк, ВТБ, в последний год активизировался Россельхозбанк.

СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам», напоминает: «В этом сегменте кредитного рынка работает меньше банков, чем в кредитовании на покупку квартир. Основные предложения — со стороны 15–20 банков. Средние процентные ставки выше, чем по другим сегментам, из-за того, что эти займы не подпадают под государственное субсидирование ставок, а значит, на 3–5% выше. Первоначальный взнос — как и по всей ипотеке — в среднем от 10 до 30% от стоимости объекта. Доля сделок через ипотеку — 20–30%. Рассрочка обычно возможна только при единовременном платеже от 50%, что редко возможно для потребителей, которые собираются купить дом в ипотеку. Рассрочка в большей степени ориентирована на состоятельных клиентов, которым нужно время на получение денежных средств при реализации других активов».

В Петербурге ипотекой при покупке загородной недвижимости планируют воспользоваться 37% потенциальных покупателей, столько же интересуются предложениями рассрочки. Опрос проводился среди посетителей экспозиции «Альтернатива городу. Коттеджи и загородное строительство» в рамках Ярмарки недвижимости (Петербург, 2015 год). Однако в реальности цифры гораздо ниже. Арсений. Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», считает, что сегодня не более 15% сделок на загородном рынке проходят с применением ипотеки.

Антон Архипов, руководитель офиса «Сретенское» департамента загородной недвижимости «ИНКОМ-Недвижимость», рассуждает: «Если судить по количеству желающих воспользоваться ипотекой на рынке загородного малоэтажного жилья, то эта доля составила бы 80% или даже больше». Но, по его словам, по ипотечной схеме можно приобрести загородные квартирные комплексы и часть комплексов таунхаусов, которые продаются по 214-ФЗ. «Если речь идет об отдельно стоящих домах, например, о дуплексах, или об участках, то они не подпадают под этот закон. Соответственно, получить эту самую привлекательную субсидированную государственную ипотеку, ставка по которой сегодня начинается от 11,4%, покупатели не могут», — поясняет господин Архипов.

Кроме того, дома на загородном рынке зачастую продаются как участок с подрядом, с заключением договора на строительство дома. «И такая схема банками тоже не очень приветствуется, ипотечные кредиты под такие проекты они дают неохотно. Банки с удовольствием кредитуют землю, под которую можно взять залог, но очень часто этой суммы не хватает для того, чтобы сделка срослась. Сейчас часть банков пытается кредитовать такие проекты — продажу участков с заключением договора подрядного строительства, — но пока это единичные сделки. То есть существенная доля рынка под ипотечные условия подпадает в малых количествах. И остаются уже построенные объекты, которые кредитуются по таким же ставкам, как и вторичное жилье: от 12 до 16–17% годовых. 16–17% — это ставка, которая покупателям не нравится, и здесь мы тоже теряем часть сделок. Если удается договориться по ставкам в размере 12–14%, то покупателей это вполне устраивает, поэтому такие сделки заключаются», — резюмирует господин Архипов.

АЛЬТЕРНАТИВА КРЕДИТУ Покупатели, которые хотят приобрести недвижимость, но не вписываются в привлекательные ипотечные программы, чаще всего пользуются рассрочкой. «Если еще год назад базовые условия по рассрочке были таковы: беспроцентная рассрочка на срок 3–6 месяцев и процентная рассрочка на срок до года под 14–15% годовых, то на сегодняшний день есть очень много предложений с беспроцентной рассрочкой до года и с увеличением срока процентной рассрочки от года до трех лет и снижением процентной ставки до уровня 12–14%. Это подходящие условия для конкуренции с ипотекой, особенно с учетом того, что в этом случае не надо собирать большие пакеты документов. Фактически всем покупателям, которые готовы оплатить минимальный первоначальный взнос, эти условия предоставляются, поэтому клиенты активно пользуются процентными и беспроцентными рассрочками», — говорит господин Архипов. Около 30% покупателей на рынке загородной недвижимости — это люди, которые планируют продать свою квартиру и взамен купить загородную недвижимость, и им не нужна ипотека на 15 лет. Им нужно продать свою квартиру и дождаться строительства загородного жилья. Поэтому такие рассрочки очень популярны.

«Этот продукт в настоящее время доступен даже на вторичном рынке. Из-за падения спроса многие собственники домов готовы идти на серьезные уступки — предоставлять скидки, а также дробить выплату полной стоимости недвижимости, что детально прописывается в договоре. На первичном рынке рассрочка распространена, пожалуй, ничуть не меньше, чем ипотека. Получить ее легче, а процентная ставка не так кардинально отличается от банковской (обычно это 16–18% годовых). Сегодня многие застройщики организованных коттеджных поселков предоставляют беспроцентную рассрочку при условии внесения первоначального платежа не менее 50% и сроком до года-полутора лет», — рассказывает госпожа Владимирова.

Впрочем, данные опроса на Ярмарке недвижимости говорят, что если ипотека набирает популярность (весной 2014 года только 30% покупателей рассматривали ипотеку), то интерес к рассрочке от застройщиков, наоборот, показывает отрицательную динамику — год назад ей отдавали предпочтение 49% покупателей.

ЮРИДИЧЕСКИЙ НЮАНС Евгений Дружинин, старший юрист, руководитель практики недвижимости и строительства юридической фирмы Maxima Legal, говорит: «Ипотека популярна по одной простой причине: застройщик или продавец готового жилья получают деньги сразу, тогда как риск неплатежа и прочие риски перекладываются на банковские структуры. Иные же механизмы, связанные с рассрочкой платежа, наоборот, предполагают, что указанные риски несет именно застройщик или продавец. При этом в существующем законодательстве закреплено достаточно моделей, позволяющих приобретать жилье в рассрочку».

Прежде всего, это купля-продажа в кредит, в том числе с рассрочкой платежа. Указанные нормы закреплены в статьях 488 и 489 Гражданского кодекса РФ. При этом в соответствии с п. 5 ст. 488 ГК РФ, если иное не предусмотрено договором купли-продажи, с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца. «Такой залог в силу закона совершенно спокойно проходит государственную регистрацию в Росреестре одновременно с государственной регистрацией возникновения права собственности покупателя на объект недвижимости», — говорит господин Дружинин.

Другой вариант, хотя прямо не предусмотренный, но допустимый с точки зрения гражданского законодательства, — это тот же договор купли-продажи, по которому возникновение права собственности на жилье поставлено в зависимость от полной оплаты стоимости такого жилья покупателем. До момента полной оплаты указанный объект недвижимости передается покупателю. Последний им пользуется как законный владелец, в том числе вносит плату за коммунальные и иные услуги. «Однако собственником такой покупатель становится только после выплаты продавцу (застройщику) полной стоимости жилья», — указывает господин Дружинин.

Еще один похожий с точки зрения экономики, но кардинально отличающийся с юридической точки зрения вариант — предусмотренные Жилищным кодексом РФ жилищные и жилищно-строительные кооперативы. Здесь уже юридическая структура основана не на договорных, а на корпоративных отношениях. Вступая в члены жилищного кооператива, лицо приобретает определенные права, связанные с использованием «закрепленного» за ним жилого помещения. Так, в соответствии с ч. 3 ст. 124 ЖК РФ основанием владения, пользования и в установленных законодательством пределах распоряжения жилым помещением является членство в жилищном кооперативе. При этом в соответствии с ч. 1 ст. 129 ЖК РФ член жилищного кооператива приобретает право собственности на жилое помещение только в случае выплаты паевого взноса полностью. На практике член жилищного или жилищно-строительного кооператива обычно полностью выплачивает паевой взнос еще до момента передачи ему жилого помещения. «К сожалению, по прямому указанию Жилищного кодекса РФ модель жилищных кооперативов может применяться только при строительстве многоквартирных жилых домов, в том числе и малоэтажных», — резюмирует господин Дружинин.

В отличие от жилищных кооперативов, жилищные накопительные кооперативы, регулирование которых осуществляется в соответствии с ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», могут приобретать любые жилые помещения (в соответствии с ч. 1 ст. 16 ЖК РФ жилой дом является видом жилого помещения). Впрочем, построенные на тех же началах, что и жилищные кооперативы, но законодательно гораздо более зарегулированные жилищные накопительные кооперативы так и не получили большого распространения. Во многом это связано с внутренними противоречиями самого закона «О жилищных накопительных кооперативах». Однако как потенциальная замена ипотеки эта схема также имеет право на существование. ■