

ДОМ деньги

Кредит по-новому

— ипотека —

С17 Кому это выгодно

В самом общем виде рефинансирование ипотеки, или перекредитование, можно определить как погашение текущего ипотечного кредита за счет привлечения нового кредита, ставка по которому ниже, чем по действующему. Залог при этом, как правило, переходит от одного кредитора к другому. В качестве стандартного предложения банки предлагают рефинансирование кредитов сторонних банков. Перекредитоваться по этой схеме у своего банка-кредитора не получится: изменение уровня процентной ставки по кредиту будет означать для него ухудшение качества ссуды и увеличение резервов по ней.

В то же время схема рефинансирования несколько сложнее получения первичной ипотеки. На первом этапе заемщику потребуется договориться с банком-кредитором о выдаче ссуды. Сначала заемщик обращается к новому кредитору с заявкой, представляет пакет документов и обращается в оценочную компанию. Банк принимает решение о предоставлении кредита и приемлемости объекта недвижимости. После этого надо обратиться к первичному кредитору с заявлением о досрочном погашении и передать его копию, заверенную печатью, будущему новому кредитору. Заемщик оформляет новую страховку по кредиту, а после заключения договора о новом кредите новый банк-кредитор переводит на счет заемщика в старом банке средства для погашения ссуды. Затем в установленный условиями нового кредитора срок заемщик должен документально подтвердить целевое использование кредита и перерегистрировать залог в его пользу. После предоставления документов о регистрации залога в пользу нового кредитора ставка по новому кредиту снижается. Если часть кредита заемщик дополнительно брал на цели, не связанные с ипотекой, например на ремонт, их целевое использование тоже, как правило, необходимо подтвердить.

Экономия на процентах начинается уже при незначительном изменении ставки. «Рефинансироваться есть смысл тогда, когда ставка по кредиту выше ныне действующих ставок на 2 процентных пун-

кта», — считает руководитель ипотечного информационного портала Ipotekahouse.ru Марина Малайчик.

При этом заемщик может преследовать одну из двух целей: сэкономить на выплате процентов или снизить текущую нагрузку за счет уменьшения ежемесячного платежа по кредиту. «Если цель рефинансирования — сэкономить на процентах, — поясняет директор по развитию программ кредитования Связь-банка Андрей Точеный, — разница в ставке должна быть не менее 1–2% годовых, иначе она будет съедена расходами на сделку, при этом вы должны сохранить (не уменьшить) размер ежемесячных платежей. Если же цель — уменьшить текущие платежи и снизить нагрузку, то рефинансирование может оказаться выгодным при пересмотре срока кредита в большую сторону одновременно со снижением ставки».

По мнению экспертов, рассмотреть возможность рефинансирования сейчас могут заемщики, которые брали кредит до запуска программы рефинансирования ипотеки, то есть в 2014–2015 годах. По данным ЦБ, с

конца 2012 года до конца 2016 года ставки предложения находились в пределах 12,2–14,7% годовых.

«При базовых ставках около 14% годовых, которые действовали до государственного субсидирования ипотеки, рефинансирование кредита целесообразно и позволит существенно сэкономить на ежемесячных платежах, — считает директор департамента продаж девелоперской компании ОПИН Наталия Немчинова. — Например, при сумме кредита 3 млн рублей по ставке 14% сроком на 20 лет ежемесячный платеж превышает 37 тыс. руб. В случае рефинансирования данного кредита под ставку 10,9% на 15 лет ежемесячный платеж при пересчете снизится до 31 тыс. руб., что позволит сэкономить 15% на ежемесячных платежах или примерно 70 тыс. руб. в год».

Ипотека плюс

Базовые предложения банков по программам рефинансирования составляют в среднем 10,9–12% годовых. Сбербанк, который в текущем году запустил программу рефинансирования ипотеки сторонних банков,

предлагает ставку от 10,9% годовых. Минимальная ставка по таким кредитам у ВТБ 24 — 11,3% годовых. При отсутствии комплексного страхования ставка увеличивается на 1 процентный пункт. Газпромбанк в рамках акции предлагает рефинансирование под 10,75% годовых, еще +1 процентный пункт при отсутствии договора комплексного страхования. Юникредит-банк рефинансирует ипотеку на квартиру под 11,9% годовых.

При этом часто ставка по новому кредиту будет зависеть от соотношения стоимости закладываемой недвижимости и суммы кредита. Банк «Россия» рефинансирует кредит заемщиков — не сотрудников организаций-партнеров и не работников бюджетной сферы под 11,2% годовых при соотношении кредит/залог до 50% и под 11,6%, если это соотношение от 50%. Ряд банков рассчитывает ставку по новому кредиту исходя из условий по текущему кредиту. Например, «Уралсиб» рефинансирует ипотеку при значении коэффициента кредит/залог 0,2–0,5 под 11,9% годовых, если коэффициент 0,5–0,8 — ставка будет 12,25%.

Сумма кредита на погашение ипотеки у Сбербанка — от 500 тыс. до 5 млн руб., у ВТБ 24 — до 30 млн руб. Газпромбанк предоставит до 45 млн руб., но не более 85% стоимости пере-

даваемой в залог недвижимости, на которую был оформлен рефинансируемый кредит. Юникредит-банк выдаст до 80% от стоимости квартиры или апартаментов при условии, что первый кредит оформлен именно на покупку этой недвижимости.

При рефинансировании банки часто предлагают не просто закрыть собственнo ипотечную ссуду, но и консолидировать в один кредит другие имеющиеся у заемщика или получить дополнительные средства под залог имеющейся недвижимости. Например, Сбербанк предлагает вариант рефинансирования одновременно ипотеки и потребительских кредитов, а также дополнительное предоставления ссуды на любые цели. Ставка в этом случае будет выше: рефинансирование ипотеки и потребительских кредитов обойдется в 11,15% годовых, а если к этому набору добавить еще предоставление ссуды на любые цели, ставка будет уже 11,65% годовых.

За что придется платить

В то же время ставка — только одно из существенного набора условий при рефинансировании, от которых зависит стоимость кредита и объем выгоды заемщика. «Рефинансирование ипотечного кредита сопряжено с дополнительными расходами, ко-

торые предусмотрены кредитным договором, — отмечает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. — Это, например, расходы на сопровождение сделки. При принятии решения о рефинансировании ипотеки необходимо сравнить, как изменятся ежемесячные платежи, общая сумма выплат по кредиту и сколько составят сопутствующие расходы».

Рефинансирование ипотечного кредита можно сравнить с получением новой ипотечной ссуды, то есть заемщику придется снова пройти весь процесс оформления. Потребуется заключение договора со страховой компанией, проведение оценки закладываемой недвижимости, регистрация залога. Комплексное страхование включает обязательный полис по рискам утраты/повреждения объекта залога, а также добровольное страхование жизни и трудоспособности заемщика и риска утраты права собственности. В целом комплексная страховка стоит 1% от суммы кредита. Оценка недвижимости производится обычно аккредитованной банком компанией и стоит в среднем 5–6 тыс. руб.

Банк «Уралсиб», например, возьмет дополнительно по 10 тыс. руб. за каждое из утвержденных отклонений от стандартных условий кредитования. Например, если компания — работодатель заемщика существует меньше года или если в расчетном лимите кредитования не будут учитываться сведения о поручительстве заемщика по другим ссудам. В иных случаях отклонения от базовых условий комиссия составит уже 5% от суммы кредита.

Расходы заемщика в начале обслуживания кредита могут быть выше — в частности, с момента предоставления ссуды, когда новый банк уже начисляет проценты, до момента регистрации залога в пользу нового кредитора может пройти до месяца. Такое может произойти, например, если закладная по исходному кредиту вошла в состав бумаг, обеспечивающих межбанковский кредит. В этом случае на период перерегистрации закладной ставка по новой ссуде будет выше.

Сбербанк и Газпромбанк увеличат ставку на 1% годовых до регистрации ипотеки в пользу нового кредитора. Юникредитбанк и банк «Россия» — на 2% с даты выдачи кредита до момента регистрации залога объекта недвижимости в пользу банка и выдачу закладной.

Елена Пашутинская

Сезонные попытки

— аренда —

Арендный рынок слегка оживился в апреле, что стало продолжением тенденции, характерной для нынешнего года. Зато сезонная аренда в самом разгаре. Но если в городе можно сэкономить, то за городом цены на краткосрочный наем выше обычных.

Всерьез и надолго

На рынке аренды квартир в Москве с начала года наблюдается некоторое оживление. «Средние ставки пусть и медленно, но растут на протяжении последних четырех месяцев. Средняя ставка аренды однокомнатной квартиры за четыре месяца 2017 года выросла с 31,5 тыс. до 32,5 тыс. руб., двухкомнатной — с 43,3 тыс. до 44,8 тыс. руб.», — говорит Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН.

«На городском рынке элитной аренды в апреле спрос достиг максимума для весенне-зимнего периода, — подтверждает управляющий партнер компании Point Estate Павел Трейвас. — В этом году количество обращений, поступивших в нашу компанию, можно сравнить с докризисной активностью арендаторов. Однако с тех пор несколько изменился портрет арендатора. Если до кризиса среди них было много экспатов, сотрудников нефтяных, финансовых и автомобильных компаний, а также сферы услуг, то сегодня запросы в основном приходят от наших соотечественников, работающих в ИТ-сфере, ресторанном бизнесе и госсекторе. Однако некоторые западные компании постепенно начали возвращать сотрудников на российский рынок — например, мы возобновили контракт с компанией Renault».

А на низкобюджетном рынке появился новый тренд: массовая альтернативная аренда. Более четверти участников московского рынка аренды являются одновременно и наймодателями, и нанимателями, отмечают специалисты компании «Инком-Недвижимость».

Самый распространенный вариант — переезд из большей площади

в меньшую или из центра на окраину ради дополнительного дохода. Например, сдают однокомнатную квартиру на Якиманке за 50 тыс. руб. и снимают такую же по площади, но рядом с Кольцевой автодорогой за 20 тыс. руб. Такие сделки были и раньше, только в меньшем количестве.

А теперь все чаще встречается обратный вариант: сдача в аренду маленькой квартиры и съем большой. И это тоже не от хорошей жизни, а совсем наоборот. Представьте себе: семья живет в однушке, появляются дети — надо расширяться. Но ипотека в условиях финансовой нестабильности — мероприятие рискованное. И семья выбирает арендный вариант.

Например, в районе метро «Юго-Западная» средняя ставка однокомнатной квартиры — 31 тыс. руб., а аналогичная по классу трешка здесь же обойдется в 48 тыс. руб.: найдя увеличение жилой площади за 17 тыс. руб. в месяц. Выплаты по ипотеке были бы в три раза больше — это в лучшем случае. К тому же при необходимости можно просто вернуться в собственную квартиру.

На летние месяцы

Последние месяцы весны — разгар рынка сезонной аренды, как городской, так и летней. На лето сдаются, как правило, квартиры самого низкого бюджета, хозяева которых уезжают на дачу и пользуются случаем немного заработать. Именно немного, поскольку на короткий срок городские квартиры сдаются со скидкой. А вот в элитном сегменте краткосрочная аренда встречается редко.

Зато за городом есть предложения во всех сегментах, в том числе в премиальном. «При этом спрос на качественные объекты превышает предложения и скидок на такие варианты арендодатели не предоставляют. За некоторым исключением — например, можно получить скидку не более 10–15% на дом с устаревшим ремонтом или не в самой лучшей локации, — говорит генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Надежда Хазова. — Основной спрос в сегменте дорогой недвижимости

лежит в ценовом диапазоне 150–300 тыс. руб. в месяц. При этом дома дороже 300 тыс. руб. в месяц в краткосрочную сезонную аренду предлагаются крайне редко. Поскольку на летний период дома снимают в основном семьи с детьми, с домашними животными, то собственники дорогих объектов, опасаясь значительного износа помещения, предпочитают на короткий срок дома не сдавать». Правда, некоторые находчивые арендаторы заключают договоры на длительный срок, чтобы расторгнуть их, прожив за городом до сентября.

Самая краткосрочная аренда — посуточная — сейчас тоже находится на пике спроса. «Если для предыдущих годов были характерны ярко выраженные весеннее и осеннее повышения спроса на краткосрочную аренду, то сейчас рост спроса наблюдается в период с мая по август, а также в январе, — говорит Карине Шмарева, генеральный директор Intermark Hospitality. — Отчасти это связано с некоторой диверсификацией сегмента: в России развивается внутренний туризм, стало больше приезжать россияне, которые делают бронирования через интернет-системы, например booking.com. Похожую картину мы наблюдаем и в корпоративном секторе: май и июнь показывают большее количество бронирований, чем традиционные март и апрель».

На некоторых ресурсах появились предложения от компаний-посредников о сдаче в аренду квартир на период чемпионата мира по футболу в 2018 году. Впрочем, участники рынка считают, что подобные фычерные сделки вряд ли возможны. «Сделки по аренде жилья на короткий срок заключаются не больше чем за месяц-полтора до въезда клиента в квартиру. Гости ЧМ-2018, скорее всего, будут бронировать жилье не менее чем за полгода. Но вряд ли кто-то из собственников согласится на такие условия: если за этот период им представится случай заключить контракт на год, они, конечно, им воспользуются, поскольку это будет более выгодное предложение для них», — комментирует Павел Трейвас.

Дарья Фоменко

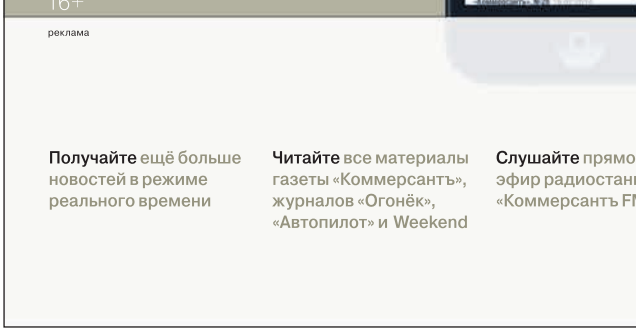
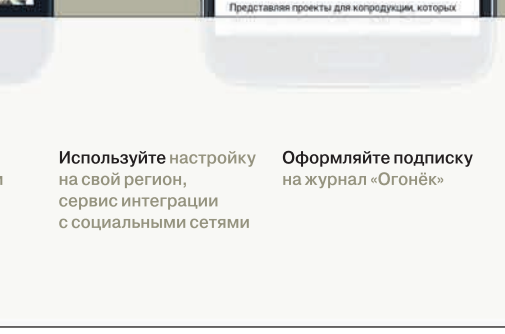
Коммерсантъ в кармане









Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Огонёк», «Автопилот» и Weekend

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

Оформляйте подписку на журнал «Огонёк»