



КОМПАНИЯ «ТЕРЕМЪ», КОТТЕДЖ «АНГАРЕЛЬ»

лам в приобретенном по этой программе жилье нужно прописаться», — пояснил Андрей Павлов из Почта-банка.

Производители загородных домов в один голос говорят о взрывном росте спроса. «Спрос в сегменте коттеджного и малоэтажного строительства вырос почти на 55%, — говорит директор по развитию компании „Теремъ“ Тимофей Тесин. — На сегодня большое значение имеют специальные уникальные программы банка-партнера с хорошими ставками и условиями для клиентов компа-

нии „Теремъ“. Данный продукт дает возможность нашим клиентам планировать строительство коттеджа большей площади или дополнить исходный проект индивидуальными деталями». По оценкам участников рынка, уже сейчас доля кредитных продаж в этом сегменте доходит до половины и продолжит расти. «Порядка половины всех проданных домов продаются с привлечением кредитных средств», — отмечает владелец компании Good Wood Александр Дубовенко. При этом, по мнению

директора по работе с госорганами и банками Ассоциации деревянного домостроения Вадима Фидарова, с учетом ускорения роста цен на строительные материалы, древесину и формирования трендов на быстрое строительство потребность в кредитах будет только нарастать.

На верхнем уровне

Участники рынка ожидают дальнейшего роста спроса в этом сегменте после поддержки президентом в целом отрасли деревянного домостроения. 11 ноя-

бря президент Владимир Путин поручил правительству в срок до 1 декабря 2021 года разработать меры по развитию деревянного индустриального домостроения в РФ и в их числе предусмотреть возможность кредитования на строительство деревянных жилых домов. «Президент обозначил четкие цели и задачи по увеличению объемов строительства ИЖС, необходимость развития индустриального деревянного домостроения, — поясняет Вадим Фидаров. — Минстроем разработана государственная программа „Развитие индивидуального жилищного строительства в Российской Федерации“, которая пока не утверждена правительством».

При этом, как уверяют производители загородных домов, зима не станет препятствием для роста спроса в этом сегменте. «Если говорить о центральной европейской части России, то сборка деревянных домов прекрасно производится в зимних условиях, мало того, многие компании и заказчики даже этот период предпочитают больше, чем осенний или весенний, — поясняет Вадим Фидаров. — Для строителей монтаж в суровых условиях Крайнего Севера имеет свои особенности, но для деревянных конструкций это не препятствие» ●



СПРОС НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ БУДЕТ РАСТИ

На фоне пандемии особенно востребованными оказались кредиты на загородные дома. Что это за продукт и какие у него есть нюансы, рассказал вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта-банка Андрей Павлов.

— Как появилась идея запустить кредитование на приобретение загородных домов?

— Мы видели растущий спрос на загородное жилье, эта тенденция появилась уже достаточно давно и ежегодно только набирает обороты. Мы наложили такой спрос на сегмент POS-кредитования (товарные кредиты в точках продаж, в данном случае у застройщика), в котором мы уже работали, про-

анализировали рынок и увидели большие перспективы. Кроме того, мы же банк с большой социальной миссией — сделать базовые банковские продукты простыми, удобными и доступными всем. Поэтому и в этом направлении мы пошли путем создания простой технологии целевого кредитования, которая позволила бы каждому желающему быстро оформить кредит на строительство загородного дома.

— Есть ли еще банки, реализующие подобные программы глобально, на федеральном уровне?

— На федеральном уровне с таким продуктом — мы единственный такой банк. Если говорить про классическую ипотеку, то, конечно же, там совсем другие игроки, другие суммы и условия.

— Почему вы решили реализовать технологию именно в виде POS-кредита, а не ипотеки или кредита наличными?

— Наш опыт работы показывает, что ипотека востребована в первую очередь в столичных городах. В регионах же, где стоимость недвижимости существенно ниже, люди предпочитают использовать для улучшения жилищных условий кредит наличными или POS-кредит на строительство дома. Это удобнее, быстрее, проще. POS-кредит здесь имеет реальные весомые преимущества, потому что по сравнению с той же ипотекой у нас отсутствует

залог, кредит оформляется быстро — за час — и всего по одному документу — с собой нужно иметь только паспорт и знать номер СНИЛС. В сравнении с кредитом наличными у POS-кредита более низкая ставка. Стандартный кредит сейчас со ставкой от 13,5% годовых, но в настоящее время мы пилируем новый продукт, по которому ставка будет от 4,9% годовых. — **За счет чего происходит снижение ставки?**

— За счет страховки. Вообще, страховка у нас не является обязательной, но, чтобы получить ставку 4,9%, ее приобрести необходимо, такова экономика продукта, и это исключение из правил. Вы можете взять кредит и без финансовой защиты, но ставка в этом случае будет выше — 9,9%. Кстати, сама по себе это интересная комплексная страховка, которую больше никто в этом сегменте не предлагает. Она обеспечивает максимально полное покрытие интересов клиента: страхование дома во время строительства и после завершения, страхование клиента от несчастных случаев и от потери дохода. Думаю, строительство дома — это один из тех случаев, когда страховка абсолютно оправдана.

— Какие сроки и условия предлагает ваша программа POS-кредитования домов?

— Минимальный первоначальный взнос 10%, срок — от 6 до 60 меся-

цев, так как кредит беззалоговый. Максимальная сумма кредита сегодня — 3 млн руб.

— Можно ли использовать материнский капитал для первоначального взноса или погашения самого кредита?

— Да. — **Кредит оформляется в офисе застройщика — вашего партнера. Сколько их сейчас у вас?**

— Мы подключили более 3 тыс. компаний по всей России. Это и крупные игроки, и более мелкие региональные компании. Заявку на кредит можно подать как на нашем сайте, где можно сразу и компанию-застройщика выбрать, так и непосредственно в строительной компании. — **Насколько резкий всплеск выдач кредитов на загородные дома вы увидели в пандемию?**

— Да, в этом году из-за пандемии и ограничений выстрелил отложенный спрос — люди стали покупать землю и быстро строиться, потому что, конечно, в таких обстоятельствах лучше жить на даче. Сыграли свою роль и нестабильность валютного курса, и желание людей повысить качество жизни, ведь жить за городом комфортнее и приятнее. В июле, в высокий сезон для загородного строительства, у нас количество заявок на кредиты увеличилось в два раза по сравнению с тем же периодом прошлого года. А за период текущего года заявок на 40% больше, чем за весь 2019-й.

— Вы работаете по всей стране. Одинаково ли востребованы такие кредиты в разных регионах?

— Кредиты на загородные дома востребованы везде, но наибольший спрос мы видим в Москве и области, на них приходится более 60% выдач. На втором и третьем месте сейчас Сибирь и Центральный регион. Активно строятся сейчас и на юге нашей страны.

— Приход зимы не охладит спрос? Все-таки бытует мнение, что строительство дома стоит затевать весной.

— На сегодняшний день наш общий объем продаж держится на уровне конца лета — это очень неплохо. На самом деле зима сегодня не является стоп-фактором для строительства домов — современные технологии позволяют строить дома круглогодично. Может быть, просто не все об этом знают. Вообще сроки строительства домов по готовым проектам сегодня в среднем два-три месяца.

— Какие ожидания и прогнозы на следующий год?

— У этого сегмента большой потенциал. С момента запуска этого направления в 2018 году доля таких кредитов в POS-портфеле банка удваивается каждый год. Исходя из сегодняшней динамики, у нас есть все шансы в следующем году увеличить выдачи таких кредитов более чем в два раза.