

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Загород взаймы

ИПОТЕКА

Банки расширяют ипотечные программы для покупателей загородной недвижимости. Теперь заемщикам есть из чего выбирать: количество коттеджных поселков, девелоперы которых заключают партнерские соглашения с банками-кредиторами, растет.

Желание есть

Если в развитых странах загородные дома почти всегда покупают в кредит, то российские банки только начинают развивать ипотеку на загородном рынке. Пока только каждая десятая сделка — ипотечная. Причин такого положения дел несколько: банки считают загородную недвижимость рискованной и не слишком ликвидной. Не дает развиваться ипотечному продукту и отсутствие стандартизации предложения.

В то же время спрос на ипотеку среди покупателей загородной недвижимости растет. По оценкам Сергея Цывина, руководителя офиса «Прспект Вернадского» компа-

нии «Инком-Недвижимость», сегодня около 30% покупателей пытаются получить кредит, однако у банков все еще достаточно жесткий отсев. «Наиболее активный рост спроса на ипотеку мы отметили зимой 2010 года. Спустя почти два года можно со всей ответственностью заявить, что желание приобретать как дома, так и земельные участки при помощи кредита есть у большинства наших клиентов», — говорит он. — Из поселков, расположенных в Подмоскowie, могут называть, к примеру, «Петрушино», «Волшебную страну», «Солнечный город», «Никольские озера», которые предлагают кредит на участки с подьездом и без по програм-

ме Сбербанка. Я считаю, что спрос на ипотеку будет расти, а вот будет ли расти число сделок по средствам получения кредитов, зависит исключительно от банков. Чем более выгодные условия они будут предлагать клиентам, тем выше вероятность обращения покупателей к заемным средствам».

Боятся просчитаться

Что же сдерживает загородную ипотеку? Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty, видит одну из главных причин в проблемах с оценкой объекта. К примеру, правильная оценка элитного объекта загородного рынка требует привлечения высочайших профессионалов. Банкиры, как правило, не имеют ресурсов для собственной адекватной оценки, однако неохотно доверяют независимым оценочным компаниям, поэтому случается, что два кредитора под залог одного и того же объекта предлагают суммы, которые разнятся на 40%.

«Банкиры в целом не очень любят рынок загородной недвижимости. К примеру, у-

ле кризиса до сих пор не все банки восстановили условия кредитования под залог загородного дома или земельного участка, некоторые хоть и вернулись на этот рынок, но не продвигают данную услугу, даже скрывая информацию о ней на сайте, и ориентируются лишь на своих постоянных клиентов, которым неудобно отказать. Да и дисконтирование на «загородке» жестче, чем на городских квартирах», — отмечает он.

Проще всего купить дом в кредит в организованном коттеджном поселке. Сегодня по собственным программам кредитования земель и земельных участков работают около 20 банков в Москве и Московской области. «Существенным отличием приобретения загородной недвижимости в ипотеку на первичном рынке является аккредитация территории застройщика. Эта процедура необходима для проверки чистоты документов, соответствия всем нормам и законам», — объясняет Марина Марутина, начальник департамента ипотечного кредитования «СКМ Групп». — Хотелось бы отметить, что два года назад на рынке не существовало комплексного подхода к реализации загородной недвижимости на первичном рынке. Сейчас же такой механизм не только существует, но и эффективно работает. То есть если человек хочет приобрести в ипотеку загородный дом, у застройщика уже есть банки-партнеры, где он аккредитован, и процедура выдачи кредита упрощена. Если же заемщик обращается непосредственно в банк, еще не выбрав себе жилье, то банк, в свою очередь, может предоставить перечень аккредитованных территорий застройщика».

Существует так называемое проектное финансирование. Как правило, банк-кредитор работает с застройщиком также и по ипотечным программам на льготных условиях.

На практике реализация недвижимости в коттеджных поселках по ипотечным программам не ограничивается работой с одним банком. Формируется определенный пул партнеров. Например, один из банков кредитует владельцев собственного бизнеса, а другой — нет. У одного более выгодная ставка на короткий срок кредитования, а у другого — на более длительный. Часть банков выдает кредит уже на начальной стадии строительства, а большинство — лишь после завершения 50%.

Условия диктует кредитор

Дмитрий Бадаев, генеральный директор девелоперской компании «Вектор Инвестментс», рассказывает об условиях кредитования, приводя в пример комплекс поселков «Истринская долина». Проект аккредитован в Сбербанке с июля 2010 года. За первый год было выдано более 20 кредитов. Процентная ставка за это время снизилась примерно на 1%, то есть условия стали мягче. Кредиты выдаются на срок до 30 лет, первоначальный взнос — от 15% (для молодых семей — от 10%), процентная ставка — 11–14% в рублях, 9–12% в долларах США.

Пилотным проектом в области загородной ипотеки на первичке стал продукт «Малоэтажное жилье», разработанный Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в 2010 году. Как рассказывает Марина Малайчик, исполнительный директор по инновациям АИЖК, продукт ориентирован на приобретение домов, которые возводятся на территориях комплексной малоэтажной застройки, где уже решены вопросы с землей, инженерными коммуникациями, транспортной и социальной инфраструктурой. Ставка кредитования для «малоэтажных новостроек» — от 7,9% до 11%. Действует система «понижающих ставку вычетов», когда при определенных условиях (наличие двух и более детей, использование материнского капитала, участие заемщика в ФЦП «Жилище» и т. д.) процентная ставка снижается еще больше. Кроме того, для облегчения выбора малоэтажного жилья агентство ввело практику аккредитации объектов, подходящих под условия продукта.

При покупке домовладения в поселках девелоперской компании Villagio Estate



Банки пока не готовы удовлетворить растущий спрос на загородную ипотеку. ФОТО PHOTOPRESS

(элитное подразделение корпорации «Инком»), расположенных на Новорижском шоссе, с осени этого года стало возможным получить ипотечный кредит по эксклюзивной программе сразу двух банков: «Зенита» и в скором времени Сбербанка России. «Например, процентная ставка в банке «Зенит» составляет от 12,6% до 14,05% в рублях РФ и от 10% до 11,25% в долларах США и евро. А первоначальный взнос составляет 30% от стоимости домовладения. Кредит может быть предоставлен на срок от года до 25 лет», — говорит Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate. — Ипотека в сегменте дорогого загородного жилья — явление достаточно редкое, но тем не менее востребованное. По оценкам наших аналитиков, до 20% покупателей готовых домов или участков с подьездом в элитном поселке хотят воспользоваться кредитом».

Минимум расходов

Если вы решили купить загородную недвижимость в кредит, стоит спросить у риэлторов или ипотечных брокеров, как минимизировать затраты на ипотеку. Марина Марутина, например, знает несколько способов. Во-первых, если заемщик работает по найму, то он обязательно должен проверить условия выдачи кредита в банке, в котором обслуживается его организация. Во-вторых, необходимо уточнить у застройщика, работает ли он с какими-либо банками по партнерским программам. Например, сейчас банк «Уралсиб» является партнером «СКМ Групп» по реализации коттеджного поселка «Малаховское озеро». Это значит, что заемщик, приобретающий у компании недвижимость в ипотеку с кредитными средствами банка «Уралсиб», получает льготную процентную ставку по тарифу «Партнерский». В-третьих, эксперт рекомендует всем заемщикам обращаться к ипотечным брокерам, пусть даже за небольшую плату. Нужно понимать, что размер комиссии ипотечного брокера в любом случае меньше, чем увеличение ставки на 1–2% на весь срок кредита. Экономив на одном, можно намного больше потерять на другом.

Выгоды рассрочки

Не переплачивать за проценты, которые при расчете кредита начисляют банки, позволяют всевозможные рассрочки. Последнее время девелоперы идут навстречу покупателям, у которых нет полной суммы для оплаты. Многие застройщики, в том числе и те, кто реализует участки без подьезда, предлагают клиентам выгодные условия рассрочки. Размер первоначального взноса и условия погашения остатка зависят от стадии готовности поселка. Например, в жилом поселке таунхаусов «Маленькая Шотландия» первоначальный взнос составляет 50%, остаток без начисления процентов нужно погасить в течение полугодия. А, к примеру, в поселке «Лосиный парк-2» (16 км от МКАД по Ярославскому шоссе) рассрочка предоставляется сроком на год без начисления процентов. Минимальный взнос — 30% от суммы платежа, минималь-

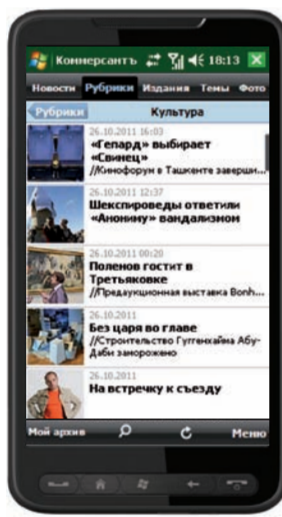
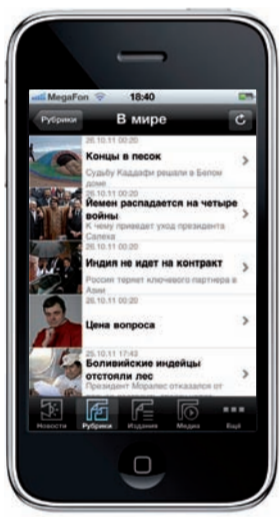
ная стоимость участка — 1,1 млн рублей. В поселке «Екатерининское подворье» (46 км от МКАД по Дмитровскому шоссе) беспроцентная рассрочка предоставляется на сумму 950 тыс. рублей за подведение коммуникаций. Первоначальный взнос — это сумма за выбранный участок (от 525 тыс. рублей).

А программа «Гуд Вуд Финанс» рассчитана на покупателей домов компании Good Wood. Она позволяет при первоначальном взносе 50% остальную сумму оформить в беспроцентную рассрочку до 12 месяцев. Есть и другой вариант: при покупке индивидуального дома заемщик платит первоначальный взнос от 10%, остальное по фиксированной ставке 15% годовых берет в кредит на срок до семи лет.

«Появление различных финансовых инструментов и схем, используемых при купле-продаже объектов загородной недвижимости, закономерно. Растущая конкуренция заставляет собственников искать пути привлечения покупателей при условии, что предлагаются конкурирующие объекты с очень схожими географическими, визуальными-ландшафтными и ценовыми параметрами. Базовая схема здесь это рассрочка платежа», — говорит аналитик земельной компании PrimeLand Наталья Соловьева. — Самый жесткий вариант — стандартный банковский кредит. Владельцы объекта заключают с банками партнерские договоры, привлекая финансовые институты к совместному бизнесу. Пожалуй, данный вариант наименее выгоден, так как ведет к удорожанию покупки, при этом покупатель имеет договорные отношения не только с продавцом, но и с банком. Есть собственники, предлагающие рассрочку от себя. Обычно это беспроцентная рассрочка на срок от полугодия до года. Далее либо жесткое условие по договору полностью погасить стоимость, либо годовой процент по рассрочке (на второй год) по ставке, сопоставимой с банковской, плюс 10–12% на остаток. Последняя схема, как считает госпожа Соловьева, имеет преимущество перед банковским кредитом, поскольку покупатель вступает в договорные отношения только с продавцом, что позволяет гибко решать вопросы при просрочке выплаты процентов. А в случае нехватки средств у покупателя есть возможность перевести предварительный договор купли-продажи, скажем, на земельный участок меньшей стоимости. Все решения принимает продавец, а он всегда заинтересован в том, чтобы «удалить дело миром», сохранив покупателя и продав ему хоть что-то. Ведь в случае разрыва отношений, удержав «по стандарту» 20% внесенных покупателем денег, продавец может заработать меньше, чем продав даже самый маленький участок или дом. Банк всегда заинтересован исключительно в полном возврате кредита с выплатой всех причитающихся процентов — без вариантов. Наиболее выгодной схемой представляется рассрочка без процентов на срок от полугодия до двух лет, причем с заключением основного договора купли-продажи, когда покупатель становится собственником еще до выплаты полной стоимости объекта.

Юрий Скорыходов

Коммерсантъ всегда на ваших экранах



Бесплатный сервис Издательского дома «Коммерсантъ» — приложение «Коммерсантъ» для мобильных платформ iPhone (iPod-touch), Windows Mobile и Android. Газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Weekend», «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк», Новостная лента, полный доступ к статьям, видео- и фотогалереям, удобный тематический рубрикатор, простая навигация, закладки для быстрого доступа, поиск по архивам, доступ к контенту из других приложений, экспорт в социальные сети с возможностью комментариев.

kommersant.ru/mobile

Версия 3.0 приложения «Коммерсантъ» доступна в AppStore.

Теперь и для Android!



ЭТА СЛАДКАЯ ПЕСНЯ – ИПОТЕКА

УСЛОВИЯ, ОТ КОТОРЫХ ХОЧЕТСЯ ПЕТЬ:

- НИЗКИЕ СТАВКИ
- ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ЗА ТРИ ДНЯ
- ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР



**НМОС
БАНК**

8 800 100 70 40
WWW.NOMOS.RU

«НОМОС-БАНК» (ОАО). Лицензия ЦБ РФ №2209. РЕКЛАМА