

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Жилой вопрос

— тенденции —

Однако не все эксперты согласны с оценками «РИА-рейтинга». Например, генеральный директор ГП НО «Нижегородский ипотечный корпоративный альянс» (НИКА) Алексей Денисов считает, что рейтинг рассчитан некорректно. «В расчете использовался кредит 80% с первоначальным взносом 20%. На самом деле в Нижегородской области средний размер кредита составляет 56% от стоимости недвижимости, а не 80%, как в представленном рейтинге. Если пересчитать, то при той же ставке 12,2% и при том же уровне дохода населения кредит будет составлять чуть меньше 1,7 млн руб., что составляет 56% от стоимости жилья. При таком расчете стоимость недвижимости будет составлять около 3 млн руб. При стоимости 59,6 тыс. руб. за 1 кв. м площадь доступной квартиры составит 50,7 кв. м. что является достойным показателем для Нижегородской области, учитывая ее привлекательность для проживания граждан России», — поясняет господин Денисов. Об интересе нижегородцев к ипотечным продуктам свидетельствует и рост выдачи кредитов. По данным ГП НО НИКА, за первое полугодие 2013 года в Нижегородской области банками было выдано 7,5 тыс. кредитов на сумму 10,4 млрд руб., за первое полугодие 2014 года — 10,9 тыс. кредитов на 16,5 млрд руб. «На 30% выросли показатели по выдаче ипотеки и в НИКА», — говорит Алексей Денисов, отмечая, что основным трендом сейчас является появление новых социальных программ, таких как «Военная ипотека», «Материнский семейный капитал», «Молодые учителя», «Молодые ученые», «Бюджетная ипотека», «Социальный ипотечный продукт», «Корпоративная ипотека». «Доля кредитов, выдаваемых с маткапиталом, у нас в компании составляет 10%, в среднем по региону — 5%», — отмечает руководитель ипотечного альянса.

Если вернуться к вопросу высоких цен на жилье, то правительство Нижегородской области намерено бороться со сложившейся ситуацией и надеется снизить его стоимость, увеличив объемы продаж земельных участков.

По словам регионального министра строительства Владимира Челомина, в цене квадратного метра жи-



Участники рынка констатируют рост интереса к ипотечным программам, несмотря на нестабильность экономики

лая значительная часть приходится на стоимость земельного участка. До конца года областные власти намерены выставить на продажу 100–150 га в областном центре. Конкретные места расположения земельных участков и количество лотов, в которых они будут выставлены, не называются. Таким образом, региональные власти собираются привлечь новых игроков, увеличить объемы строительства жилья и в итоге снизить цену квадратного метра. Владимир Челомин отмечает, что «пока это получается весьма слабо», но у области есть дорожная карта, по которой планируется «вести достаточно серьезное количество участков, чтобы механизм заработал». Глава ООО «Ойкумена Нижний Новгород» Роман Мирошников отмечает, что на данный момент в России действует норма по объемам строительства жилья. По ней в год на одного человека необходимо строить по одному квадратному метру. При подобном соотношении, говорит господин Миро-

шников, естественная потребность населения в жилье будет удовлетворена. Однако Нижнему Новгороду до подобных темпов далеко. «Сегодня город подошел к объему 0,5 кв. м на человека. Если учесть, что в Нижнем большое количество ветхого и аварийного фонда, эта цифра должна быть гораздо выше, а пока строящегося жилья очень мало», — считает застройщик. «Сейчас спрос опережает предложение, — соглашается Владимир Челомин. — Это будет продолжаться до тех пор, пока мы не наводим рынок жилья. Мы ставим задачу резко увеличить объемы сдаваемых объектов». По данным министра, в 2014 году в Нижнем Новгороде должно быть введено около 800 тыс. кв. м жилья, в 2015-м — 1 млн кв. м, в 2016-м — 1,3 млн. Однако, по мнению министра, выровнять спрос и предложение удастся в том случае, если ежегодно в столице региона будет строиться по 2 млн кв. м в год. На этот уровень, считает Владимир Челомин, Нижний Новгород должен выйти к 2018 году.

Доход на доверии

— аренда —



Имея вторую недвижимость, которую в ближайшее время нет резона продавать, любой здравомыслящий собственник не откажется от дополнительного дохода, который она могла бы принести. Однако арендный бизнес — дело хлопотное, а если объект к тому же расположен в другом городе, то это и вовсе представляется нереальным. На этот случай управляющие компании в России и за рубежом предоставляют такую услугу, как доверительное управление. А некоторые из них даже берутся гарантировать определенный уровень денежных поступлений вне зависимости от спроса на объект.

И никуда не ездить

Многим из тех, кто покупает квартиру или номер в апартаменте не в своем городе, а, скажем, на курорте, расположенном за тысячи километров от него, вовсе не хочется, чтобы помещение большую часть года простаивало пустым. При этом хлопоты и затраты, связанные с организацией арендного бизнеса, представляются собственнику совершенно неподъемными.

Еще бы, ведь мало найти арендатора, ему нужно обеспечить все необходимое, а в случае непредвиденных ситуаций (потоп, пожар, криминальные происшествия), будьте любезны, пожалуйте к месту расположения вашей недвижимости и разбирайтесь во всем сами. А если речь идет о краткосрочной аренде, например в жилых комплексах, расположенных на побережье, то идея жить в отдалении от них и вовсе отпадает: билеты туда-обратно съедят всю прибыль.

Всего этого можно легко избежать, если объектом занимается управляющая компания, которая предоставляет услуги по сдаче объектов в аренду. В этом случае владельцу не придется беспокоиться ни о поиске арендаторов, ни о защите своего имущества при чрезвычайных происшествиях. В некоторых случаях операторы этого рынка предлагают и такую опцию, как постоянный гарантированный доход вне зависимости от того, какое на дворе время года и есть ли спрос именно на эти апартаменты.

Без издержек

Правда, ставки в этом случае будут ниже, чем если бы собственник решил рискнуть и, даже наняв управляющую компанию, получил деньги только в том случае, если его объект не пустует. «В случае если доход не гарантируется, при благоприятной рыночной конъюнктуре собственник может рассчитывать на 5% годовых», — считает Ольга Широкова, директор по развитию компании State Development. — Если же все риски берет на себя управляющая компания, то ставка вряд ли будет выше 3%, а все, что выше, останется у оператора». Но зато нет и риска недополучения дохода при неблагоприятных обстоятельствах, а они случаются, и куда чаще, чем полагают покупатели недвижимости.

с12

ИПОТЕКА ОТ ВТБ24 СТАЛА ЕЩЕ ДОСТУПНЕЕ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ИПОТЕКА ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ БЫСТРЫХ И ДОСТУПНЫХ СПОСОБОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ. ВТБ24 ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ БЕЗУСЛОВНЫХ ЛИДЕРОВ НА ИПОТЕЧНОМ РЫНКЕ РОССИИ, ПОЛУЧИВШИМ ПРИЗНАНИЕ ИМЕННО ЗА КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ И ИХ ДАЛЬНЕЙШЕЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ. ДЛЯ БАНКА СОГЛАСОВАТЬ КРЕДИТНУЮ ЗАЯВКУ ЗА ОДИН РАБОЧИЙ ДЕНЬ И ВЫДАТЬ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ РАБОЧИХ ДНЕЙ С МОМЕНТА ОБРАЩЕНИЯ КЛИЕНТА — ЭТО РЕАЛЬНОСТЬ.



Управляющий ВТБ24 в Нижегородской области Георгий Гречин

От чего зависит размер ставки ипотечного кредита, какую сумму выгоднее брать в банке и о других условиях оформления займа на жилье рассказал управляющий ВТБ24 в Нижегородской области Георгий Гречин.

— От чего зависит ипотечная ставка в ВТБ24?

— Традиционно размер ипотечной ставки в банке определяется несколькими факторами: величиной первоначального взноса, сроком кредитования, типом приобретаемого жилья и т.д. Однако в банке ВТБ24 с 20 января 2014 года ставки по кредитам на покупку жилья рассчитываются иначе: теперь стоимость кредитования зависит только от суммы ипотечного кредита. Это принципиально новый подход в ипотечном кредитовании, который снимает привычные ограничения. Основная цель изменений — сделать ипотечное продуктовое предложение ВТБ24 более простым и понятным клиенту.

— Какую сумму сейчас выгоднее брать в ипотеку по новой системе?

— Минимальная ставка для жителей Нижегородской области используется для ипотечных кредитов от 2,25 млн рублей. Несколько выше будет процент при сумме кредита от 1,25 млн рублей до 2,25 млн рублей. Для кредитов ниже указанных сумм процентная ставка будет выше.

— Для каких категорий заемщиков в ВТБ24 существует дисконт?

— Особенные дисконтные условия предлагаются для зарплатных клиентов банка, а также для владельцев премиальных пакетов. Для зарплатных и привилегированных клиентов банка ставка будет снижена. Дисконт в 1% имеют сотрудники МВД и МЧС России.

— Какие сегменты охватывают ипотечные продукты банка?

— Ипотечные продукты ВТБ24 охватывают практически все сегменты современного рынка недвижимости. В рамках программ можно воспользоваться льготными кредитами с участием государства: «Ипотека + Материнский капитал», а также «Ипотека для военнослужащих». Отличительная особенность программы «Ипотека с использованием материнского капитала» в ВТБ24 в том, что клиенты могут получить ипотечный кредит без первоначального взноса, располагая лишь правом на получение материнского капитала.

— Какая самая популярная ипотечная программа в Нижегородской области и почему?

— Безусловно, это программа «Победа над формальностями». Связано это с тем, что кредитное решение принимается на основании всего двух документов: паспорта гражданина РФ и второго документа, удостоверяющего личность заемщика. При этом клиенту не нужно предоставлять справку о доходах и копию трудовой книжки. Срок рассмотрения решения о кредите занимает всего 24 часа. ВТБ24 предлагает ипотеку без лишних формальностей — это хорошие открытые условия и качественная работа банка, направленные на комфорт в реализации мечты будущего собственника новой квартиры.

Более подробную информацию по всем ипотечным программам ВТБ24 можно найти в специальном разделе на сайте www.vtb24.ru. Горячая линия: 8-800-100-24-24 (звонок по России бесплатный).

По вопросам ипотечного кредитования вы можете обратиться в офисы банка ВТБ24 или по тел. 461-90-90.

ВТБ24 (БАО). Генеральная лицензия Банка России №1623. Революция.

СОЦИАЛЬНАЯ ИПОТЕКА АИЖК — ДОСТУПНЫЙ СПОСОБ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА

О новой линейке социальных продуктов АИЖК рассказывает генеральный директор государственного предприятия Нижегородской области НИКА А. Ю. Денисов.



— В чем причины перехода к социально ориентированным ипотечным программам?

— Расширение продуктовой линейки АИЖК новыми социальными продуктами обусловлено необходимостью активного участия в реализации государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 №323, и исполнения указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 №600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг», значение которых в современных условиях трудно переоценить. Важным условием, которое позволит обеспечить быстрый запуск механизмов социальных ипотечных программ, является стандартизация условий и объединение их в простом и понятном заемщикам продукте. Необходимо отметить, что, несмотря на внедрение социальных продуктов, ГП НО НИКА продолжает работу и по базовым ипотечным программам, таким как «Классическая ипотека», «Перевозд», «Индивидуальный жилищный кредит», а также по специальным — «Молодые ученые», «Молодые учителя», «Военная ипотека».

— Какие задачи решают новые продукты и на кого они ориентированы?

— Социальные продукты АИЖК — ипотечные кредиты по льготной ставке, предназначенные для отдельных категорий населения, имеющих право на поддержку государства при приобретении жилья. Речь идет об участниках программ, имеющих двоих и более несовершеннолетних детей, при условии использования средств материнского капитала на приобретение (строительство) жилья эконом-класса, гражданах, у которых трое и более несовершеннолетних детей, ветеранах боевых действий, работниках организаций оборонно-промышленного комплекса и государственных научных центров, гражданах, работающих в государственных и муниципальных научных, образовательных организациях, учреждениях здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и

спорта и др. Основная задача социальной ипотеки — повышение доступности жилья для широких слоев населения за счет снижения процентных ставок, увеличения размера кредита, доступного при фиксированном доходе, в том числе за счет возможности учета любых субсидий.

— Какова структура социальной продуктовой линейки и на каких условиях возможно оформление данных ипотечных кредитов?

— Социальный продукт обеспечивает возможность приобретения жилых помещений (квартиры и индивидуального дома) на первичном и вторичном рынках, а также перекредитования ранее выданных ипотечных кредитов на новых льготных условиях. При этом необходимо отметить, что кредитование осуществляется по единым ставкам с использованием схемы аннуитетных платежей: 10,6% годовых в случае, если кредит составляет до 70% от стоимости приобретаемой недвижимости, и 11,1% годовых, если кредит составляет от 70% до 90% от вышеуказанной стоимости. Таким образом, первоначальный взнос заемщика должен быть не менее 10%. Для сравнения: средневзвешенная ставка по выданным за шесть месяцев текущего года рублевым ипотечным жилищным кредитам, по данным ЦБ РФ, — 12,2%. Также предусмотрена вторая технология формирования процентной ставки, которая подразумевает ее снижение в процессе обслуживания кредита: так, в первый год ставка устанавливается на уровне 11,9% годовых в случае, если кредит составляет до 70% от стоимости приобретаемой недвижимости, и 11,1% годовых, если кредит составляет от 70% до 90% от данной стоимости, далее при надлежащем исполнении заемщиком своих обязательств предусмотрено ее ежегодное снижение на



0,25% в год в течение 10 лет. С 11-го года полученная ставка фиксируется до конца срока кредитования, который составляет от 10 до 30 лет, при этом на момент окончания расчетного срока возраст заемщика не может превышать 65 лет. Минимальная сумма кредита — 300 тыс. рублей.

— Как вы оцениваете перспективы социальной ипотеки в Нижегородской области?

— Безусловно, данные продукты будут востребованы. По сути, предлагаемые услуги должны стать реальным способом решения жилищного вопроса значительной части нижегородцев. Низкие процентные ставки, а также иные льготы делают социальную ипотеку поистине уникальным предложением, тем механизмом, который позволит выполнить важную государственную задачу — повысить доступность жилья для работающего человека. Вы можете убедиться в этом лично, обратившись за консультацией в ГП НО НИКА по телефонам: (831) 433-69-10, 433-21-69 или посетив офис предприятия по адресу: Нижний Новгород, ул. Б. Покровская, 62/5.

ГП НО НИКА, УЛ. Б. ПОКРОВСКАЯ, 62/5, ТЕЛ.: 433 69 10, 433 21 69, WWW.IPOTEKANN.RU

СПРАВКА. Государственное предприятие Нижегородской области НИКА создано правительством Нижегородской области в 2003 году для реализации федеральных и областных жилищных программ и является региональным оператором ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Более чем за 10 лет успешной работы предприятие привлекло в систему ипотечного кредитования области более 7 млрд рублей, заняв лидирующие позиции на ипотечном рынке региона.

ФОТО: НИКА