

## Заманчивое одолжение

По правилам любого кредитования, теряет деньги тот, кто берет кредит, а зарабатывает тот, кто его дает. Но растущая в цене жилая недвижимость, похоже, делает ипотечный кредит приятным исключением из этих правил.

За последние пять лет средняя ставка по ипотечным кредитам в иркутских банках снизилась почти в 2 раза, а жилье на вторичном рынке тем временем подорожало в 3 раза. По мнению иркутских банкиров, в ближайшие годы эта тенденция только продолжится: ипотечные кредиты будут дешеветь, а жилье дорожать, превращая тем самым многолетнюю кредитную кабалу в выгодное мероприятие. Ипотечный кредит всегда рассматривался заемщиком исключительно как способ приобрести недостающие метры жилья. Причем брать кредит в банке россияне решались только в самом крайнем случае. И понятно почему: ипотечные ставки еще пять лет назад доходили до 20% годовых в валюте; ежегодные страховые выплаты, комиссии за организацию кредита и другие дополнительные платежи серьезно "утяжеляли" кредит. Нетрудно посчитать, что только за пять лет расплаты по долгу заемщик выплачивал двойную стоимость приобретенной квартиры.

Однако старательно просчитывая размер ежемесячных выплат, мало кто учитывал в своих калькуляциях рыночный рост стоимости предмета займа. И уж тем более, никому и в голову не приходило, что на ипотечном кредите можно заработать. Между тем, ежегодный рост стоимости вторичного жилья в Иркутске в течение последних пяти лет составлял около 40%, опережая тем самым стоимость кредита в 2 раза. Таким образом, наш заемщик, купивший в Иркутске квартиру пять лет назад, не только не переплатил, но и заработал в среднем 20% годовых.

Примечательно, что для самих банков, по мнению опрошенных экспертов, доходность по выданным ипотечным кредитам сегодня не превышает 10%. Однако это не мешает им рассматривать ипотечное кредитование как один из самых перспективных банковских продуктов. По статистике, с 2001 г. по 2005г. российские банки увеличили объемы ипотечного кредитования в 40 раз - с 1,7 млрд. руб. до 80 млрд. руб. И тем не менее, доля покупок в кредит в общем объеме сделок по покупке жилья в России сегодня не превышает 1,5%. В Иркутске этот показатель соизмерим с общероссийским и составляет по разным оценкам 1-3%.

Этот процент, по всей видимости, не предельный, так как банки в ближайшие годы намерены существенно увеличить объемы жилищного кредитования. Как известно, тому способствуют огромный неудовлетворенный спрос на жилье и дешевеющие (для самих банков) денежные ресурсы. Напомним, что с конца 2005г. Центробанк РФ уже два раза пересматривал ставку рефинансирования в сторону понижения. А на днях член Совета директоров ЦБ России Алексей Улюкаев заявил, что ЦБ готов рассматривать возможность дальнейшего снижения ставки рефинансирования с нынешних 11,5%. Понятно, что это дает возможность банкам снижать ставки по своим кредитам, делая их тем самым более доступными для населения.

По данным СИА, с начала 2005г. по сегодняшний день количество банков, развернувших ипотечные программы в регионе, увеличилось в 2 раза (с 7 до 13), а средняя ставка по ипотечным кредитам в Иркутске снизилась за этот период на три процентных пункта - с 17% до 14% годовых. При этом минимальная ставка снизилась с 10,5% до 9,8%, а максимальная - с 24% до 19% годовых.

Рост интереса к подешевевшим кредитам со стороны населения не заставил себя ждать. "За последние полгода банк выдал в два раза больше жилищных кредитов, чем за аналогичный период 2005 года", - радуется специалист отдела кредитования частных клиентов Байкальского банка Сбербанка России Инна Брызгалова.

При этом, по наблюдениям банкиров, за последнее время среди общего числа ипотечных заемщиков образовался целый класс клиентов, рассчитывающих на то, что дорожающая недвижимость в конечном итоге покроет все их расходы по кредиту. "Это и понятно. Сегодня лучше платить (по рублевому кредиту) 14%, чем копить деньги на квартиру, которая будет дорожать на 20% в год", - рассуждает начальник кредитного управления ОАО "Восточно-Сибирский Транспортный Коммерческий Банк" Майя Синькова.

Следует также учесть, что приобретаемую квартиру заемщик может сдать в аренду (с согласия залогодержателя). К примеру, при покупке квартиры стоимостью 1,1 млн. руб по ипотечному кредиту со ставкой 14% на срок 10 лет, ежемесячные выплаты заемщика составят 7,3 тыс. руб. По текущим предложениям стоимость аренды квартиры в зависимости от ее характеристик может составить 6-13 тыс. руб. в месяц, что частично или полностью покрывает выплаты по кредиту.

Эта приятная арифметика, по-видимому, не работает при покупке в кредит строящегося жилья. Ипотечные кредиты на покупку нового жилья дороже, чем кредиты на покупку вторичного. "Причина очевидна, - объясняет ведущий специалист отдела розничного бизнеса Иркутского филиала ОАО "Банк Москвы" Екатерина Дьякова. - С готовым жильем у банков меньше юридических рисков: в отличие от новостроек, здесь четко определены продавец, объект и момент перехода права собственности". Учитывая, что приобретаемое жилье идет в залог, эти моменты особенно важны. Поэтому процентная ставка по ипотечным кредитам на покупку строящегося жилья выше на 2-3 пункта, а возможности заемщика в выборе застройщика сильно ограничены - банк сам указывает компанию, с которой согласен работать.

Не отрицая в целом тезиса о выгодности для заемщика существующих условий ипотечного кредитования, отметим только, что на конечный результат влияет, конечно же, не только размер процентной ставки, но и целый ряд сопутствующих требований банка. Как рассказывают сами специалисты кредитных отделов банков, клиенты при выборе кредита часто ориентируются только на размер ставки, не подозревая, какие еще "подводные камни" таят в себе будущие долгие отношения с банком.

В целом, дополнительные издержки можно разделить на банковские и вне-банковские. К последним специалисты относят плату за оценку стоимости предмета залога - \$100-200 (банк, как правило, сам выбирает оценщика); сумму комплексной ипотечной страховки в размере 1,65% от полной стоимости кредита, т.е. с учетом процентной ставки; госпошину за регистрацию договора купли-продажи и ипотеки квартиры; услуги риэлтеров. К счастью заемщиков, благодаря изменениям в законе N216 "Об ипотеке (залоге недвижимости)", вступившим в силу с 1 марта 2005г., из этого перечня исчезли расходы на нотариальное удостоверение сделки в размере 1,5% от ее суммы.

К дополнительным разовым затратам по кредиту также относятся плата за рассмотрение банком пакета документов заемщика в сумме от 1 до 2 тыс. руб. и комиссия за оформление кредита. Некоторые банки могут взимать комиссию за открытие и ведение ссудного счета или за обналичивание. При наличной форме расчетов к расходам сразу можно добавить плату за аренду индивидуального сейфа, а при получении кредита в иностранной валюте - плату за конвертацию. "Таким образом, при самом строгом варианте стоимость кредита может вырасти на 7-8%", - замечает Екатерина Дьякова. При этом, по ее мнению, половину "надбавки" составят затраты на услуги риэлтеров. Однако при грамотном подходе сумма дополнительных расходов не превысит 1,5-2,5%.

Нередко и сам заемщик может повлиять на удорожание своего кредита - при досрочном погашении банк потребует в среднем 3% от суммы досрочного платежа. В общем-то банки не препятствуют такой инициативе, но закладывают в условия кредитования дополнительные санкции для "досрочников", компенсируя тем самым упущенную выгоду с клиента в полном объеме. Но, как показывает практика, большинство заемщиков, желающих пораньше освободиться от обязательств, это не останавливает. По словам Майи Синьковой, сегодня около 90% ипотечных кредитов в Иркутске погашаются досрочно, заемщики успевают расплатиться с банком за 6-7 лет при запланированных в договоре 10 годах.

Повысить привлекательность ипотеки в ближайшем будущем может не только снижающаяся стоимость кредита. Стремление сделать ипотечный кредит массовым продуктом заставляет банки делать уступки и по другим условиям кредитования. В первую очередь, это касается размера первоначального взноса - наиболее серьезного препятствия для большинства желающих. Многие банки уже начали вводить новые программы кредитования, не предусматривающие первоначального взноса. "Я думаю, этот шаг можно рассматривать как своеобразное "демпингование" в конкурентной борьбе за клиента", - полагает заместитель генерального директора ОАО "Иркутское региональное ипотечное агентство" Татьяна Кубасова.

Стоит отметить, что обнулив первоначальный взнос банк может повысить процентную ставку по кредиту или потребовать от клиента застраховать 30% от суммы кредита (именно в таком размере большинство иркутских банков в настоящее время устанавливают размер первоначального взноса по ипотечному кредиту). Что касается смягчения условий ипотечного кредитования в целом, то, по мнению Татьяны Кубасовой, "о тотальном упрощении системы требований не может идти и речи". "При массовом кредитовании населения серьезные подвижки могут произойти только в самой процедуре оформления кредита", - уверена она.

И действительно, в вопросе организации кредита политика банков стала более гибкой. К примеру, заемщики с неподтвержденными доходами теперь могут с большей уверенностью рассчитывать на получение займа. Им достаточно предоставить выписку из текущего банковского счета или гарантийное письмо с места работы; приветствуется наличие постоянно пополняемого счета в банке-кредиторе. Правда, в некоторых случаях для заемщиков с неподтвержденными доходами банк может немного поднять ставку кредитования - на 2-3 процентных пункта. Главный критерий для банков при определении платежеспособности клиента - чтобы доля платежей по кредиту в его совокупном ежемесячном доходе не превышала 30-60%.

Лояльность банков к заемщикам и, главное, растущая доступность заемных средств несомненно будут стимулировать покупательский спрос на жилье. Эксперты не исключают, что уже к 2008г. средняя ставка по ипотечному кредитованию в России может снизиться до 8% годовых. А жилье на региональном вторичном рынке недвижимости подорожает к 2010г., как минимум, в 2 раза, уверены они.

Автор: Газета "Дело" © Babr24.com НЕДВИЖИМОСТЬ, БАЙКАЛ 👁 2784 21.07.2006, 15:51

URL: <https://babr24.com/?ADE=31514> Bytes: 10098 / 10098 Версия для печати Скачать PDF

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24\_link\_bot

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24\_link\_bot

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24\_link\_bot

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24\_link\_bot

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24\_link\_bot

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24\_link\_bot

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

Прислать свою новость

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot\_bot

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

---

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)