

В АИЖК изучили, каким потенциальный заемщик видит идеальный ипотечный кредит.



Только 22% россиян готовы вступать в ипотечные ряды. Об этом рассказал генеральный директор АИЖК Александр Семеняка в ходе Всероссийской конференции «Развитие ипотеки в России», которая состоялась 25 ноября в рамках финансового форума газеты «Ведомости». Речь, конечно, идет о тех 22% жителях страны, которые знают, что такое ипотека. При этом 35% опрошенных граждан считает, что ипотечным инструментом можно пользоваться только от безысходности, а 25% уверены, что это, вообще, очередной обман простых граждан.

Но, конечно, не все так страшно. Перспективы роста есть, емкость ипотечного рынка довольно-таки велика. Правда, потенциальными заемщиками являются, в основном, россияне с очень низкими доходами. Так, по подсчетам АИЖК, четверть всех желающих вступить в ипотеку зарабатывают до 10 тыс. рублей на члена семьи. И всего 16% потенциальных пользователей имеют доход выше 20 тыс. рублей (на члена семьи). Наверное, поэтому каждый седьмой должник в итоге допускает просрочку по ипотеке.

По данным АИЖК, большинство желающих взять жилищный займ, - женщины (67%). По возрастным критериям - это, скорее, лицо до 35 лет (63%), имеющее семейные обязательства (66%). Ничего удивительно нет в том, что всего 24% одиноких людей берут ипотечные кредиты, ведь чаще всего в банках при расчете лимитов, а они в ипотеке, как правило, немаленькие, берется совокупный заработок на семью. При этом на ипотечный шаг идут чаще всего люди с высшим (59%) либо со средним специальным (28%) образованием, являющиеся наемными работниками (73%) или менеджерами (9%). Есть, правда, и 2% отважных студентов, которые хотят решить свой жилищный вопрос через скорое кредитование.

Стоит отметить, что у АИЖК получился весьма интеллигентный профиль потенциального ипотечного заемщика. И несмотря на невысокие доходы россиян, причем, кризис подрезал их еще на порядок, большинство потенциальных ипотечных пользователей делают сбережения (85%), направленные как раз на покупку квадратных метров.

Неудивительно, что интерес у россиян направлен в сторону жилья эконом-класса: более 60% потенциальных заемщиков отдали бы предпочтение именно недорогим квартирам в

типовых домах. Причем, половина потенциальных пользователей ипотеки (48%) ориентированы на новостройки. Интересная тенденция, учитывая тот факт, что кризис принес много жилого недостроя, строительно-финансовых «пирамид» и проблем с дольщиками. Либо россиян не испугаешь ничем, либо власти внушили таки населению доверие, что никакой второй волны кризиса не будет. В пользу последнего также говорит тот факт, что примерно треть (32%) опрошенных АИЖК выбрали бы квартиры повышенной комфортности. Значит, у населения начало расти благосостояние.

Россияне, наученные кризисами, хотят брать кредиты только в рублях (91% опрошенных). При этом, максимальная комфортная процентная ставка по ипотечному кредиту, по подсчетам АИЖК, составляет 10%. При росте ставки выше этого уровня количество желающих вступить в ипотеку стремительно падает. Максимально комфортный первоначальный взнос - 15%. Предпочитаемый срок кредита - более 6 лет. Интересный момент заключается в том, что больше половины собирающихся вступить в ипотеку (54%) предпочли бы выплачивать кредит аннуитетными платежами и лишь для 36% удобны дифференцированные платежи. Это странно, потому как во первом случае переплата процентной «массы» меньше, если заемщик имеет возможность гасить «тело» кредита большими суммами. Вероятно, россияне пока не настолько финансово грамотны, чтобы рассчитать итоговую стоимость квартиры в первом и втором варианте.

Что касается выбора банка, то тут все понятно. По словам Сергея Озерова, председателя правления банка «Дельтакредит», доля ипотечных кредитов, выданных банками с госучастием и партнерами АИЖК, увеличилась в период с 1 января 2009 года по 1 октября 2010 года с 63% до 85%. Это нормально: в кризис государство всегда упрочивает свои позиции на рынке ипотеки, поддерживая столь социальный сегмент, от которого во многом зависят другие отрасли. При этом, по данным эксперта, на долю «ДельтаКредит» приходится 2,8% рынка, BSGV - 1,3%, Росбанк - 0,8%, а также на другие коммерческие банки - немного менее 10% (9,6%).

На самом деле, это не такой плохой результат. И даже больше - у коммерческих банков есть неплохие перспективы для роста. При выборе ипотечного продукта потенциальные заемщики, в первую очередь, смотрят на ставки (80%). Как правило, их заманивают низкие кредитные «расценки» госбанков, о которых шумно и ярко объявляется по телевизору и в массовых рекламных акциях. Однако, декларируемые минимальные ставки госбанков, может быть, и ниже, чем у коммерческих, но вот реальные условия кредитования у коммерческих организаций зачастую комфортнее. К примеру, 9% у того же банка ВТБ24 можно получить, только по некоторым льготным объектам или если в качестве первоначального взноса будет внесено более 60% стоимости квартиры, а срок кредита составит до 7 лет. У Сбербанка другая история. Там, как правило, действуют такие выгодные ипотечные продукты как «В десятку!» (кредит на жилье в новостройке

под 10% годовых при 10-процентном первоначальном взносе). Однако, до сих пор по ряду ипотечных продуктов у Сбербанка остаются обязательными поручители, что существенно усложняет процесс получения кредита.