

## Ипотека вышла из тени

Автор: Administrator  
22.10.2012 15:58 -

---

Лидеры по количеству выданных ипотечных кредитов - госбанки, однако остальные участники рынка уверены, что им удастся потеснить Сбербанк и ВТБ 24 за счет более лояльного отношения к клиентам и лучшего сервиса.



По мнению банкиров, качественные характеристики ипотечной программы для заемщиков не менее важны, чем стоимость кредита.

В январе Центробанк отчитался о ситуации на ипотечном рынке. Судя по приведенным данным, рынок достиг докризисных показателей. В конце прошлого года российские банки выдавали ипотечные займы в среднем под 12,6% годовых, в то время как в январе - сентябре 2008-го средняя ставка составляла 12,7%. Общий объем выданных кредитов достиг к ноябрю 2010 года рекордного за все время существования этого рынка уровня - 1,1 трлн рублей. К удешевлению жилищных займов привело снижение стоимости банковских пассивов и ставки рефинансирования, а также активность крупнейших игроков - Сбербанка и ВТБ 24: на них приходится более 75% выданных ипотечных кредитов. Далее с большим отставанием следуют Газпромбанк, «Дельтакредит», Альфа-банк, Райффайзенбанк, «Уралсиб», БСЖВ, Абсолют-банк.

Возросло и количество квартир, купленных на взятые займы деньги: по данным Росреестра, общее число регистрационных записей об ипотеке в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП) составило 1,33 млн, что почти в два раза превышает аналогичный показатель прошлого года.

Причиной возрождения ипотеки стал тот факт, что к 3-му кварталу 2010 года в связи с восстановлением спроса большинство банков возобновило розничное кредитование.

Однако, несмотря на обнадеживающую статистику, участники рынка уверены, что он еще далек от докризисной «формы».

- Рынок ипотечного кредитования восстанавливается, однако ожидать возвращения к докризисным показателям по количеству выданных кредитов на настоящий момент не приходится, в отличие от процентных ставок, значения которых приближаются к

докризисным, - считает Татьяна Жаркова, директор департамента розничного бизнеса банка «Интеза».

Впрочем, это не мешает основным игрокам вести борьбу за клиента: в конце 2010 - начале 2011 года они наперебой принялись снижать ставки и вводить более либеральные условия выдачи займов. Это уже сделали Сбербанк, ВТБ 24, Росевробанк, Альфа-банк, «Дельтакредит» и еще два десятка кредитных организаций.

### Госбанки атакуют

Осенью прошлого года Сбербанк снизил ставки по жилищным займам сразу на 0,75-1,5%, и сегодня у него самые выгодные условия: стоимость рублевой ипотеки составляет от 9,5% годовых. Правда, на минимальную ставку могут рассчитывать лишь те, кто берет кредит сроком до 10 лет, имеет средства на первоначальный взнос в размере не менее 50% от суммы займа и приобретает квартиру, построенную на средства Сбербанка.

Не отстает и другой госгигант, ВТБ 24: его минимальная ставка составляет теперь 8,45% в долларах и 10% в рублях. На таких условиях кредит по классическим программам могут получить заемщики, обладающие средствами на 60-процентный первоначальный взнос, причем срок займа в этом случае - до 7 лет.

Но, как показывает практика, таких клиентов у банков немного. Обычно первоначальный взнос редко превышает 30-40%, средний срок кредитования составляет свыше 15 лет, а большинство покупок с использованием заемных денег происходит на вторичном рынке.

- Самым востребованным ипотечным займом является кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке. Также пользуется спросом нецелевой кредит под залог имеющейся недвижимости. Средняя сумма займа составляет 2,5 млн рублей, срок кредита - 15 лет, - уверяют сотрудники «Интезы».

По словам банкиров, клиенты осторожно оценивают свою платежеспособность и

## **Ипотека вышла из тени**

Автор: Administrator  
22.10.2012 15:58 -

---

стараются оформлять кредит на небольшие суммы и длительный срок.

- Наиболее востребованы программы на приобретение готового жилья. Средний размер кредита составляет 1 миллион рублей сроком на 15 лет, - говорит Михаил Воронько, руководитель департамента маркетинга и электронных сервисов банка «Уралсиб».

- В 2010 году люди чаще обращались за кредитами под залог приобретаемой квартиры на вторичном рынке недвижимости. Средний размер запрашиваемого кредита составлял 4 млн рублей, срок - 20-25 лет, - отмечают во Флексинвестбанке.

Как бы то ни было, заявленная минимальная ставка и процент, который реально предлагают, существенно различаются. Если сравнить ипотечные программы банков по условиям выдачи кредитов на покупку жилья на вторичном рынке сроком более 15 лет с первоначальным взносом более 20%, то предложения госбанков будут не самыми лучшими (см. таблицу).

## **Сервис против ставки**

Коммерческие банки не собираются сдаваться на милость Сбербанка и ВТБ 24.

- Они продолжают бороться за новых заемщиков различными способами: отменой или снижением различных комиссий, сокращением сроков рассмотрения кредитных заявок и выхода на сделку, индивидуальным подходом, - отмечает Марина Мишурис, председатель правления Флексинвестбанка. Многие участники рынка пытаются привлечь клиентов более выгодными условиями досрочного погашения кредита.

Конкуренты уверены, что смогут противостоять госгигантам, - если не по ставкам, то по уровню сервиса и дополнительным условиям.

- Есть несколько факторов, которые позволяют коммерческим банкам привлекать

клиентов. Во-первых, это условия кредитования, которые не могут предложить своим заемщикам госбанка. Например, если вы не являетесь «зарплатным» клиентом Сбербанка или не приобретаете объект, построенный с использованием его средств, то ставки для вас будут не самыми выгодными - существует целый ряд игроков, которые предложат взять ипотеку под более низкий процент, - говорит Светлана Сурина, замначальника управления розничных кредитных продуктов Абсолют-банка.

Второй момент - скорость выдачи займа. Если клиент уже определился с квартирой, а банк по каким-либо причинам не спешит выдавать кредит, то очень может стать, что заемщику придется менять банк. Не менее важным вопросом остается и качество сервиса: ипотека - это долгосрочный продукт, которым клиент будет пользоваться на протяжении многих лет, и если каждый визит в банк становится испытанием, например, очередями, это может стать основанием для смены кредитной организации.

- Многие банки делают ставку на качество сервиса и индивидуальный подход к клиенту. Как правило, у каждого заемщика есть персональный менеджер, готовый ответить на любые вопросы, подобрать программу кредитования и осуществляющий посткредитное обслуживание, - утверждает Татьяна Жаркова.

Одним из главных преимуществ коммерческих банков является гибкий подход к рассмотрению доходов заемщика: они учитывают заработную плату как на основном, так и на дополнительном месте работы, премии, бонусы и т. п. Могут принять во внимание и доходы, не подтвержденные справкой 2-НДФЛ (налог на доходы физических лиц), что для многих клиентов очень важно.

Программы лояльности, предлагаемые кредитными организациями, включают специальные условия для «зарплатных», корпоративных и направленных партнерами (риэлторами и кредитными брокерами) клиентов, заемщиков с положительной кредитной историей. Для таких клиентов стандартная ставка может быть снижена на 0,5-1,5%.

В общем, обострение конкуренции на рынке ипотечного кредитования позволяет предположить, что программы будут меняться в приятную для заемщиков сторону. Правда, некоторые условия, столь характерные для докризисной ипотеки, как, например, нулевой первоначальный взнос, скорее всего, уже не вернутся.

- Кризис показал, что необходимо придерживаться четких правил, соблюдать необходимый баланс рисков. Можно в кратчайшие сроки привлечь большое количество клиентов, не обладающих достаточными средствами для первоначального взноса, но надо понимать, что такие кредиты с большой вероятностью станут проблемными, - объясняет Михаил Воронько.

При этом некоторые игроки все же рискуют: так, Ханты-Мансийский банк совместно с «Главстрой-СПб» запустил программу, позволяющую купить любой вид жилья у застройщика без первоначального взноса.

Процентные ставки в этом году могут снизиться, но не более чем на 1-2%.

- С одной стороны, конкуренция между банками усиливается, а с другой - стоимость заимствований для самих кредитных организаций достаточно высокая и хоть медленно, но растет, - считает Светлана Сурина.

### **«Плавающие» займы**

Все больше банков предлагает сегодня жилищные кредиты с плавающими ставками. Даже такие гиганты, как ВТБ 24, не смогли пройти мимо этого тренда: самые привлекательные условия госбанк предлагает именно по программе «с комбинированной ставкой»: от 9% годовых в рублях и от 8,45% в валюте. Ставка 9% действует первые пять лет, после чего процент будет начисляться в зависимости от ставки рефинансирования ЦБ. «Плавающую ипотеку» предлагают также Росевробанк, Юникредитбанк, «ОТП-банк», «Интеза» и другие.

- Комбинированные, или переменные, ставки могут быть интересны клиентам, уверенным в своих доходах и возможности погасить кредит досрочно. Кроме того, размер ставки в этом случае оказывается ниже на 1-2 процентных пункта, что позволяет клиенту взять большую сумму кредита. Наш банк предлагает фиксированную ставку на срок до пяти лет, а начиная с шестого года применяется плавающая ставка. Таким образом, заемщик может погасить кредит по истечении пяти лет и не испытывать сложностей, связанных с риском повышения процентной ставки вследствие роста индексов MosPrime и LIBOR, - говорит Татьяна Жаркова.

Плавающая ставка по ипотечному займу рассчитывается по формуле, где специализированные индексы рынка MosPrime или LIBOR повышаются на пару процентных пунктов, определенных банком. Для кредитов, выдаваемых в отечественной

валюте, российские банки используют индекс MosPrime - он высчитывается на основе ставок размещения рублевых депозитов, объявляемых ведущими участниками финансового рынка на срок от 7 дней до 6 месяцев. Для расчета ставки по валютным кредитам используется индекс LIBOR.

В банках, где «плавающей ипотеки» нет, отмечают, что программы с переменными ставками не пользуются особой популярностью у населения.

- Сейчас есть очень интересные предложения: ставка может быть переменной в течение всего срока кредитования или фиксированной на определенный период. Однако здесь существуют дополнительные риски того, что в случае повышения переменных процентных ставок заемщик будет вынужден нести дополнительную финансовую нагрузку, - объясняет Светлана Сурина.

Программы с плавающими ставками чаще всего выбирают финансово грамотные заемщики.

- Именно эта категория клиентов в состоянии оценить перспективы данных ставок на ближайшие 1-3 года. Традиционно такие заемщики чаще всего планируют досрочное погашение. Гибкость ставок - это и плюс, и минус одновременно: когда они падают, кредит дешевеет, но когда растут, то и платежи становятся больше, - объясняет Марина Мишурис из Флексинвестбанка.

Впрочем, у Сергея Козлова, директора кредитного департамента СДМ-банка, иная точка зрения:

- Берут такие займы в основном клиенты, поддающиеся на рекламу с текущими невысокими ставками - сейчас индикаторы на низком уровне. С другой стороны, если рассматривать более длительный период, то их колебания сглаживаются, поэтому можно сказать, что такие кредиты берут либо слабо разбирающиеся в предмете

заемщики, либо, наоборот, очень хорошо подготовленные.

По его мнению, доля таких кредитов невысока - большинство клиентов хотят зафиксировать процентную ставку и не брать на себя риски, связанные с изменением индикаторов, тем более в долгосрочной перспективе.

### **«Загородка» и новостройки**

В кризис ипотечное кредитование рынков загородной недвижимости и новостроек пострадало больше всего. Даже лидеры отрасли приостанавливали эти программы из-за высоких рисков: девелоперы замораживали стройки, многие владельцы дорогих коттеджей и домов оказались в тяжелом финансовом положении. Увы, потребители не спешат за кредитами на покупку коттеджей и таунхаусов. По словам риэлторов, покупателей такой недвижимости интересует рассрочка, и подавляющее большинство застройщиков ее предлагает. И только в том случае, когда срок оплаты оказывается слишком коротким, клиенты обращаются к ипотеке: по статистике, подобные сделки при покупке домов экономкласса составляют 7%, бизнес-класса - 8%, элитного сегмента - 3% от общего объема сделок.

Сегодня оба сегмента постепенно восстанавливаются, но банки не спешат возрождать кредитование покупки загородных домов и квартир в новостройках. Это связано с тем, что риски обесценивания загородной недвижимости выше, чем аналогичные по квартирам, что же касается новостроек - там высоки риски дефолта застройщика.

- В настоящее время мы не предоставляем кредиты на приобретение жилых домов с земельными участками. До 2008 года в линейке программ нашего банка такие программы присутствовали, но они не давали существенного объема выдач, так как случаи обращения за приобретением готового жилого строения были достаточно редки. Основная сложность таких программ заключается в оформлении документации. Чаще всего покупались строящиеся дома в коттеджных поселках, но, к сожалению, в большинстве случаев возникали проблемы с документами на строительство либо связанные с оформлением жилья в собственность, - отмечают в Абсолют-банке.

И если клиент будет самостоятельно искать банк, дающий кредит на покупку дома, его,

скорее всего, постигнет неудача. Риэлторы и девелоперы «загородки» и новостроек работают в рамках партнерских программ с отдельными банками.

Такой тандем выгоден в первую очередь самому клиенту. Кредитные организации работают только с проверенными компаниями.

- Основным нашим требованием к застройщикам всегда была легитимность реализации недвижимости, то есть прозрачная и законная схема продажи квартир в соответствии с Федеральным законом 214. После завершения процедуры аккредитации объекта в банке компания-застройщик становится нашим партнером. Наш юридический департамент проводит экспертизу разрешительной документации на объект строительства. Также мы уделяем особое внимание репутации компании-застройщика, смотрим, всегда ли соблюдались сроки сдачи объектов в эксплуатацию. Тем самым мы минимизируем наши риски, а также риски клиентов, - рассказывает Светлана Романова, начальник управления розничного кредитования Московского кредитного банка.

Процентные ставки по ипотечным кредитам, предоставляемым на строящееся или загородное жилье, как правило, на 2-3 пункта выше ставок для классической вторички. Однако, как только клиент оформляет право собственности на недвижимость, они снижаются до уровня ставок на готовое жилье.

Бывают, впрочем, и исключения из правила.

- Наш банк предлагает кредиты на приобретение загородной недвижимости: земельного участка и загородного дома или таунхауса. Дополнительные требования к заемщикам или предоставляемым по данной программе документам отсутствуют, - отмечают в банке «Интеза». - Размер процентной ставки, срок и сумма кредита такие же, как при приобретении квартиры. Отличие в размере первоначального взноса: по загородной недвижимости он на 10% выше.