



# ИПОТЕКА ИЛИ АРЕНДА — ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

НЕСМОТЯ НА МНОЖЕСТВО ПРЕДРАССУДКОВ, ДО СИХ ПОР ВЛАДЕЮЩИХ УМАМИ ЧАСТИ РОССИЯН, ВО ВСЕМ МИРЕ ИПОТЕКА ДАВНО ДОКАЗАЛА СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ВПРОЧЕМ, В РОССИИ ЕЕ ПОПУЛЯРНОСТЬ ТОЖЕ НЕУКЛОННО РАСТЕТ, О ЧЕМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ И СТАТИСТИКА. СОГЛАСНО ДАННЫМ АГЕНТСТВА ПО ИПОТЕЧНОМУ ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ, В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2014 ГОДА ВЫДАНО 448 536 ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ НА 769,5 МЛРД РУБ.

Э тот показатель в 1,3 раза превышает показатель аналогичного периода прошлого года в количественном выражении и в 1,4 раза — в денежном. Если верить АИЖК, то с потребительскими кредитами наблюдается диаметрально противоположная ситуация. Кроме того, прослеживается следующая тенденция: вкладчики забирают свои сбережения с депозитов и инвестируют деньги в жилье, покупая его в том числе по ипотеке. Ведь недвижимость — самое беспроблемное вложение средств даже в экономически непростые времена. Ее всегда можно продать с выгодой или передать по наследству детям. Нужно лишь выбрать наиболее оптимальные условия ипотечной программы, учитывая

валюту кредита, ставку, сроки и кредитующий банк.

Что касается ипотечных ставок и процентов, то сегодня их надо оценивать максимально внимательно и действовать оперативно: ведущие банки постепенно повышают ставки — пока на 0,5–1%. В данный момент среднерыночная ставка по ипотечным кредитам составляет 13–13,5%, в дальнейшем, как несложно догадаться, она будет только расти.

Сейчас еще реально найти привлекательные ипотечные программы даже у ВТБ 24, который первым заявил о повышении ставок. Ипотечная программа со сниженной процентной ставкой — от 10,95%, которая не изменяется в течение всего срока

кредитования, действует, например, на покупку квартир в проектах ГК «Мортон», ведущего застройщика столичного региона.

Кроме того, застройщик совместно с другим банком, ОАО АКБ «Связь-Банк», разработал программу с особыми условиями для заемщиков с невысоким, но стабильным доходом. На уникальных для рынка условиях приобрести квартиру по ипотеке могут молодые семьи, а также учителя, врачи и актеры. Эксклюзивность социальной ипотеки состоит в том, что на первые три года кредитования ставка существенно снижена — она стартует от 9,9%. Почему три года? Именно в этот период выплаты по процентам наиболее обременительны. Сниженная ипотечная ставка позволяет платить за собственную квартиру в строящемся доме сумму, сопоставимую с оплатой аренды недорогой квартиры на окраине Москвы или ближнего Подмосковья. Таким образом, ежемесячный платеж будет составлять порядка 30 тыс. руб., а для первоначального взноса хватит 300–400 тыс.

Для военнослужащих у партнеров также есть специальные предложения. ОАО АКБ «Связь-Банк» и ГК «Мортон» являются наиболее крупными участниками программы «Военная ипотека», которая позволяет сотрудникам Вооруженных сил и других силовых структур выбрать и приобрести наиболее подходящий вариант. Программа распространяется на покупку квартир как в уже построенных домах, так и в новостройках. Именно в «Связь-Банке» был оформлен 100-тысячный ипотечный кредит по военной ипотеке — на квартиру в микрорайоне, который застройщик возводит в городе Железнодорожном. В собственную двухкомнатную квартиру офицер планирует въехать уже в следующем году.

Во время подписания юбилейного ипотечного договора руководитель «Росвоенипотеки» Владимир Шумилин отметил, что успех и востребованность программы напрямую



Эксклюзивность социальной ипотеки состоит в том, что на первые три года кредитования ставка существенно снижена — она стартует от 9,9%. Именно в этот период выплаты по процентам наиболее обременительны



отражаются на желании военнослужащих с честью исполнять свой долг. «В военной ипотеке нет очереди как таковой, процедура оформления мало чем отличается от обычной ипотеки. Но главный плюс новой системы — заемщик сам выбирает, что покупать и где покупать в рамках того ресурса, который ему выделяет государство, и тех денег, которые имеет сам», — уточнил Владимир Шумилин.

В свою очередь вице-президент ГК «Мортон» Олег Колченко подтвердил, что интерес к военной ипотеке, в том числе и в проектах компании, растет. «Мы присоединились к программе в 2012 году и аккредитовали пять объектов, по которым заключено около 200 сделок. В 2013 году по военной ипотеке у нас приобрели жилье 1500 семей. На начало октября

этого года количество аккредитованных объектов достигло 15, продано еще 1100 квартир». Все микрорайоны и жилые комплексы, в которых военнослужащим предлагается широкий ассортимент квартир, обеспечены необходимой инфраструктурой.

Таким образом, очевидно: ипотека доступна всем, каждый найдет подходящие для себя условия кредитования и вариант жилья. Как долго ипотека останется выгодным инструментом — покажет время. Но если выбор в ее пользу уже сделан, эксперты советуют не откладывать реализацию этой идеи в долгий ящик. Ведь заемщик берет деньги у банка, а сделать это в рублях по низкой ставке в условиях, когда курс национальной валюты снижается, — шаг более чем предусмотрительный. ○