

Беседовала Элина ПЛАХТИНА

Рынки недвижимости Европы медленно, но верно выходят из кризиса, что выражается в плавном повышении цен, возвращении крупных инвесторов и активном развитии ипотеки. В числе флагманов – рынки недвижимости Франции и Монако. Секреты их успеха эксперты объясняют стабильностью, высоким качеством строительства, ограниченностью предложения и выгодной ипотекой.

## МОНАКСКИЕ БАНКИРЫ: ЩЕДРЫЕ И МОЛЧАЛИВЫЕ



Об ипотеке мы сегодня и поговорим с одним из ведущих экспертов в сфере ипотечного кредитования, директором департамента по работе с российскими клиентами Societe Generale Private Banking Монако Эльвирой Вердин.

» Эльвира, насколько сегодня популярна ипотека у покупателей европейской недвижимости, в частности у россиян?

— Ипотека в последнее время стала очень востребована у покупателей недвижимости. Не стану оценивать все европейские рынки, но с уверенностью могу сказать, что в нашем регионе — во Франции и Монако — на сегодняшний день практически 100% сделок по покупке элитной недвижимости совершается по ипотеке.

» Чем так привлекает ипотека богатых людей? Они ведь и без ипотеки могут позволить купить себе недвижимость, даже очень дорогую.

— В России принято считать, что ипотекой пользуются только те, у кого недостаточно собственных средств, чтобы приобрести жилье. Кроме того, ипотека видится своеобразной кабалой. А между тем при грамотном использовании возможностей, которые предоставляют банки в сфере кредитования, реально не только сохранить свои деньги, но и приумножить их. Все зависит от правильности подхода. К тому же ипотека от банков Монако пользуется большим спросом еще и потому, что монакские банки — одни из немногих в мире, которые готовы выдать кредит на полную сум-

му совершаемой сделки, то есть обеспечивать 100%-ное финансирование при условии предоставления банку гарантий. А самым веским аргументом за ипотеку в банках Монако является возможность оптимизации налогового бремени.

» Если можно, расскажите об этом подробнее.

— Дело в том, что во Франции очень высокие налоги. Например, купивший квартиру в Париже за €14 млн ежегодно будет платить государству в качестве налога на богатство €115 тыс. Налог на наследство — от 20%. А если взять ипотеку в монакском банке, особенно со 100%-ным финансированием, то оба этих налога можно оптимизировать: недвижимость, купленная на заемные средства, не облагается налогами.

» Это актуально только для банков Монако или для французских банков тоже?

— Кредиты могут предоставлять и банки во Франции, но выдаваемые суммы будут значительно меньше. Важно учитывать, что банки во Франции обязаны декларировать все предоставляемые заемщиком гарантии. Что касается монакских банков, они соблюдают банковскую тайну и конфиденциальность информации о вкладах своих клиентов.

» Но ведь обеспечивая 100%-ное финансирование, особенно когда речь идет о покупке элитной недвижимости стоимостью несколько миллионов евро, банк сильно рискует. Какие гарантии банк попросит взамен своей щедрости?

— Банк, выдавая кредит, страхует себя тремя способами. Первым залогом служит сам объект недвижимости. Второй гарантией являются ценные бумаги (акции, облигации) или денежные средства — обычно в размере 50% стоимости покупаемой недвижимости, которые заемщик должен передать в управление банку. И третий вид гарантии, который иногда используется, — личные поручительства.

» Если у клиента уже есть половина суммы, необходимой на покупку приглянувшейся недвижимости, то какой смысл ему брать 100%-ный кредит? Ведь получается, что он замораживает деньги и бу-



дет вынужден платить банку больше процентов за обслуживание кредита.

— Не совсем так. Средства, получаемые банком в виде гарантии, будь то «живые» деньги или ценные бумаги, вовсе не замораживаются. Клиент их передает банку в управление. И подчас, инвестировав эти деньги на фондовом рынке, банк зарабатывает на росте ценных бумаг для своего заемщика намного больше, чем процентные выплаты по ипотеке. В частности, именно это я имела в виду, когда говорила о том, что с помощью ипотеки есть шанс приумножить свои средства. Кроме того, не стоит забывать и о возможности уменьшить налоговое бремя.

» Раз уж заговорили о ставках, на каком уровне они сейчас находятся?

— Клиенты могут выбрать один из трех видов ставок: плавающую, фиксированную и варьирующуюся. На данный

момент наибольшей популярностью среди клиентов пользуются продукты с плавающей ставкой, привязанной к индикатору EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate — средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам в евро, рассчитываемая Европейской банковской федерацией — *Прим. ред.*). Сегодня трехмесячный EURIBOR составляет 1,049% плюс банковская маржа и составляющая, которая называется Liquidity Cost (стоимость денег на рынке — сейчас около 1%). Таким образом, плавающая ставка сегодня находится на уровне 3,5% годовых. Скорее всего, EURIBOR будет расти, значит, и плавающая ставка также будет увеличиваться.

В связи с этим мы предлагаем варьирующуюся ставку, работающую по принципу «базовая ставка плюс-минус 1%». Например, если ваша базовая колеблющаяся ставка находится на уровне 3,5%, а коридор — плюс-минус 1%, то незави-



симо от того, насколько поднимется EURIBOR, на который все ориентируются, вы на протяжении всего срока не будете платить больше 4,5%. Однако если EURIBOR станет снижаться, то вы не сможете платить меньше 2,5%.

Что касается фиксированной ставки, она сейчас находится на уровне 4% годовых. Размер фиксированной ставки прямо пропорционален сроку кредита. Чем меньше срок кредита, тем меньше размер ставки. Например, при сроке кредита в пять лет ставка равна 3,5%, при сроке в десять лет — 4% и т. д. От суммы кредита ставка не зависит.

» Предусмотрены ли штрафы за досрочное погашение?

— Если вы берете кредит с плавающей или колеблющейся ставкой, ни-

каких штрафных санкций при досрочном погашении нет. Достаточно будет предупредить банк заранее (за три месяца) о том, что вы хотите выплатить кредит полностью. В случае с фиксированной ставкой штрафа при досрочном погашении не избежать. Обычно он составляет 3% заранее погашаемой суммы кредита.

» Вы сказали, что в вашем банке наиболее востребованы продукты с плавающей ставкой. Однако в России плавающая ставка далеко не так популярна. Подавляющее число заемщиков в нашей стране предпочитают фиксированную ставку. Придерживаются ли россияне своей традиционной практики в Европе?

— Относительно предпочтений россиян могу сказать следующее: 60% всех

кредитов, полученных заемщиками из России в нашем банке, приходится на плавающую и варьирующуюся ставку и лишь 40% — на фиксированную. Если кто и любит фиксированную ставку, то это французы. А вот ирландцы, голландцы и остальные европейцы предпочитают плавающую ставку.

Вообще, если говорить о выборе ставки, то, на мой взгляд, варьирующаяся ставка оптимальна, когда клиент приобретает жилье для себя. А вот если он преследует инвестиционные цели, то имеет смысл взять плавающую ставку: в этом случае легко играть на рынке.

» В каком случае ваш банк откажет российскому клиенту в выдаче кредита? Иначе говоря, каким требованиям должен отвечать заемщик?

— Во-первых, клиент независимо от того, гражданином какой страны он является, обязан обеспечить банку дополнительные гарантии денежными средствами или ценными бумагами на сумму, обычно равную 50% стоимости приобретаемой недвижимости. Во-вторых, банк должен понимать происхождение доходов заемщика. Так называемым отмыванием грязных денег мы не занимаемся, поэтому, если легальность бизнеса клиента и его денежных средств вызывает у банка сомнения, то, скорее всего, ему в кредите откажут.

» Как часто ваш банк по каким-либо причинам отказывал россиянам в выдаче кредита?

— Процент отказов банка в ипотечном кредите составляет 5–10%, эти цифры актуальны и для россиян.

» А каким требованиям должен соответствовать приобретаемый объект недвижимости? Существуют ли здесь какие-либо ограничения?

— Что касается объекта, то им может быть самая разная недвижимость — и замок, и квартира, и вилла. Единственное требование — независимый эксперт должен дать заключение, что цена приобретаемого объекта не ниже рыночной стоимости. Если, например, запрашиваемая стоимость объекта €10 млн, а эксперт его оценил в €8 млн, то мы будем отталкивать-

ся от последней цифры при решении о финансировании. Ситуация, когда банк, прежде чем выдать кредит, оценивает стоимость объекта, является стандартной.

Относительно качественных требований: приобретаемый объект не должен находиться в так называемой красной зоне, то есть зоне повышенной пожароопасности. Если же объект расположен в красной зоне, то банк попросит клиента застраховать этот объект на сумму, равную стоимости объекта.

»» Есть ли различия в условиях кредитования для строящихся и готовых объектов?

— Да, есть. Коэффициент кредитования для строящегося жилья будет меньше. Проще говоря, банк попросит в качестве гарантии депозит на большую сумму. Это объясняется просто: всегда есть риски, что объект не будет достроен, в кризис особенно.

»» Какие еще изменения произошли в кризис?

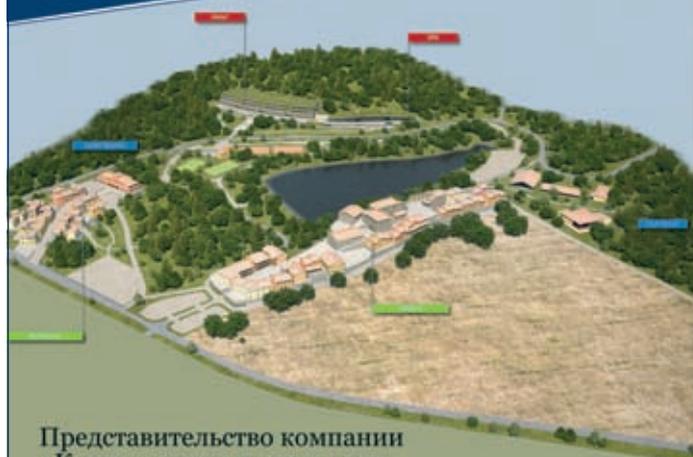
— Во-первых, банк стал брать больше гарантий — примерно на 10%. Кроме



того, сократился средний срок кредита. Если раньше он составлял в среднем 10–15 лет, то сейчас, как правило, 7–10 лет. Как ни удивительно, ипотека в кризис стала более популярной, в первую очередь благодаря значитель-

ному снижению ставок. И, по моему мнению, сейчас, когда цены на недвижимость еще не достигли докризисного уровня, а ставки все еще привлекательно низки, — самое время взять кредит на покупку дома своей мечты. **АН**

## ИНВЕСТИЦИИ В ИТАЛИИ



Представительство компании  
«Консультанты и партнеры»  
(Consulenti&Partners) в Москве:  
109469, ул. Братиславская, 26.  
Тел. (495) 654-98-10; (495) 654-98-11

Известная итальянская строительная компания в настоящее время планирует осуществить проект по восстановлению и реконструкции старинного поселка в центре Тосканы, на холмистой территории в провинции Ареццо.

Данный поселок имеет огромную историческую и культурную ценность. Проект предусматривает объединить в себе сочетание существующих строений, которые нуждаются в реконструкции, а также постройку туристического поселка, гостиницы, SPA, спортивного и бизнес-центров, в соответствии с особенностями местного колорита.

В проекте задействована общая площадь около 87 гектаров, с лесной зоной, с маленьким искусственным озером, которая обслуживается городскими и местными дорогами.

Общая площадь поселка около 62000 м<sup>2</sup>, из которых 22000 м<sup>2</sup> нуждаются в реконструкции и 40000 м<sup>2</sup> - это строительство новых зданий.

Компания-владелец готова рассмотреть предложения о приобретении всей территории и проекта или другие предложения по инвестициям.

При необходимости Проект может частично изменить, в зависимости от потребностей заинтересованных сторон.

Переговоры по данному проекту ведутся непосредственно с руководителем компании-владельца.

Для получения дополнительной информации вы можете обратиться с интересующими вас вопросами к полномочному представителю швейцарской компании-владельца «Консультанты и партнеры» (Consulenti&Partners).

**WWW.VIPINITALIA.RU** - ВАШ ЛУЧШИЙ ПАРТНЕР  
ДЛЯ ПОКУПКИ И ИНВЕСТИЦИЙ В ИТАЛИИ. ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
И НАИЛУЧШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ, ФИНАНСОВЫХ ГРУПП,  
ИНВЕСТИРОВ, КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.