

# ИПОТЕКА-2011: СТАРЫЕ ИГРЫ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

АВТОР: Ольга СЕНАТОВА



Происходящее с начала года все больше убеждает, что ипотека — больше не ругательное слово. Банки снова ведут охоту на новых заемщиков, рекламируя действительные и мнимые преимущества жилищного кредитования. Разберемся, что из громких рекламных заявлений работает, а какие лозунги рассчитаны исключительно на то, чтобы задурить головы потенциальным клиентам.

Сегодня получить ипотечный кредит стало не в пример проще, чем было год назад, когда потенциальных клиентов чаще отпугивали, чем приманивали. Справка о доходах физического лица по форме 2-НДФЛ перестала служить единственно возможным «входным билетом», получение зарплаты «в кон-

верте» — отныне не преграда на пути к приобретению жилья по ипотеке. Кредитные инспекторы в банках больше не шарахаются от строителей, работников финансовой сферы и представителей других профессий, угодивших в кризис в черный список. В пылу конкурентной борьбы лояльность некоторых банков зашла так да-

леко, что они стали предлагать специальные программы для такой прежде нежелательной категории заемщиков, как индивидуальные предприниматели. Как известно, спецификой российского малого бизнеса является полная финансовая непрозрачность. Поэтому легче было верблюду пролезть сквозь игольное ушко, чем предпринима-

телю получить ипотечный кредит. Тем не менее ряд банков (например Альфа-Банк, АМТ Банк, банк «Дельта-Кредит», Флексинвест Банк) сегодня адресует специальные ипотечные программы предпринимателям.

## » ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

Однако либеральность кредиторов в отношении требований к ипотечным заемщикам имеет свои границы. Причем после кризиса возникли условия, которые ранее не практиковались. Так, по стандарту размер ежемесячного платежа по кредиту не должен превышать 40 % дохода заемщика. Раньше при расчете этого соотношения не брали в расчет наличие иждивенцев — несовершеннолетних детей, престарелых родителей. Теперь все чаще при расчете соотношения «платеж/доход» из дохода заемщика вычитают суммы, необходимые для содержания иждивенцев. Таким образом, кредиторы стали учитывать реальную, а не условную кредитоспособность заемщика.

Значительно больше строгости банки проявляют по отношению к тем, кто замечен в небрежении своими обязательствами по ранее взятым кредитам. Ипотечный кредит — не только большие деньги, но и большая ответственность, а после кризиса банки намерены рисковать как можно меньше. Поэтому важную роль стала играть кредитная история. До кризиса прошлые грешки при погашении кредитов не имели большого значения, а теперь из-за плохой кредитной истории можно запросто лишиться шанса купить жилье в кредит.

## » УСЛОВНАЯ ДОСТИЖИМОСТЬ

Доступность ипотечных кредитов после кризиса во многом связана со снижением первоначального взноса за жилье, который надо внести из собственных средств. В прошлом году первоначальный взнос неожиданно быстро снизился с 30 %, ставших стандартом кризисных лет, до 20 %. Вслед за этим появились и наиболее популярные ипотечные программы с первоначальным взносом 10 %.

Однако и тут кризис внес свои коррективы. Теперь, чтобы получить кредит с маленьким первоначальным

взносом, залога приобретаемого жилья будет уже недостаточно — требуется предоставить дополнительное обеспечение. Это может быть другая недвижимость (квартира, дача, дом), страхование ответственности заемщика за неисполнение или необязательное исполнение своих обязательств по кредитному договору. Такая страховка стоит 3–4 % суммы кредита, причем ее наличие не освобождает заемщика от необходимости тратиться на стандартное ипотечное страхование имущества, жизни и трудоспособности, а также юридической чистоты сделки.

Получается, что для кредита с первоначальным взносом 10 % с учетом расходов на дополнительную страховку понадобится внести из собственных средств 13–14 %. Конечно, это все равно меньше 20 %, но все же заметно больше обещанных 10 %.

К тому же, если поискать, реально найти ипотечные программы с первоначальным взносом 15 %, не требующие никакого дополнительного обеспечения. Сегодня подобные программы предлагают, к примеру, Газпромбанк и Райффайзенбанк. Разница в расходах несущественная, зато не нужно тратить время на оформление страховки.

Есть и еще один момент, на который следует обратить внимание: от величины первоначального взноса зависит сумма кредита. Чем ниже взнос — тем меньше кредит.

## » МИНУС ПРОЦЕНТЫ

Весь прошлый год проценты по ипотечным кредитам непрерывно снижались. В этом году ставки продолжают падать — рекламные объявления пестрят обещаниями кредитов под 10–12 % годовых.

Рекламные объявления не врут. Ипотечный кредит в рублях действительно можно получить под 10 % годовых. Но при этом надо внести первоначальный взнос в размере 50–60 % и вернуть кредит за 5–7 лет. Это неплохой вариант, если вы собираетесь проводить альтернативную сдел-

ку: продаете свое жилье, используя вырученные средства на первоначальный взнос. Поскольку сумма кредита относительно невелика, ее вполне удастся погасить за 5–7 лет. Но тем, кто намеревается покупать жилье «с нуля», этот вариант вряд ли подойдет.

Можно получить кредит под 11,5–12,5 % годовых с умеренным первоначальным взносом, если использовать плавающую ставку. Однако этот путь связан с риском для заемщика. В данный момент конъюнктура для плавающих ставок благоприятная, индикативные ставки LIBOR, EURIBOR и MosPrime, к которым их привязывают, держатся на низком уровне. Но, как учит нас кризис, эти ставки могут в одночасье увеличиться в разы, в результате чего ваш ежемесячный платеж вырастет до неподъемной величины. Поэтому, если вы решите рискнуть, стоит выбирать плавающую ставку, которая имеет ограничение по размеру: так вы хотя бы будете представлять, неприятностей какого масштаба придется ждать лично вам как



заемщику от какого-нибудь очередного мирового экономического бардака.

Сказанное о риске плавающих ставок справедливо и для комбинированных — такая ставка фиксируется на 1–5 лет, а затем превращается в плавающую. Комбинированные ставки чуть выше плавающих, но ниже фиксированных. Фиксированная ставка на кредит сроком 15–20 лет и первоначальным взносом 20 % стоимости приобретаемого жилья составит 13–15 %. Кстати, если получать кредит в качестве клиента кого-то из пар-

слеживать изменения в условиях кредитования. Самостоятельно это сделать не так уж сложно, но для приобретения необходимых навыков потребуется время. Если вы им не располагаете, проще обратиться к ипотечному брокеру, который подберет оптимальный для вас вариант.

### » ИПОТЕЧНАЯ АЗБУКА

Одним из безоговорочных плюсов для заемщиков стала отмена комиссий за выдачу кредита. Первым на такой шаг пошел Сбербанк в апреле

Банки стали более строгими по отношению к тем, кто замечен в небрежении своими обязательствами по ранее взятым кредитам. После кризиса банки намерены рисковать как можно меньше

тнеров банка — ипотечного брокера, риэлтора, застройщика — процентная ставка, скорее всего, будет ниже. Некоторые банки устанавливают более низкие ставки по кредитам для «зарплатных» клиентов (такая практика существует в Сбербанке, Райффайзенбанке).

Кроме того, есть шанс получить кредит по ставке, которая ниже стандартной, в рамках специальной акции: крупные банки регулярно привлекают внимание потенциальных заемщиков, объявляя о снижении ставок на один-два месяца.

Так что, если поставить цель, то действительно можно получить кредит по низкой ставке. Но необходимо хорошо разбираться в предложениях банков и систематически от-

прошлого года. Следом некоторые банки полностью отменили комиссию за выдачу кредита, но большая часть банков предпочла поступить менее радикально, отменяя комиссию только в рамках специальных акций на фиксированный срок или по каким-то отдельным программам. Инициатива Сбербанка способствовала еще и снижению комиссии за выдачу кредита. Если раньше нормой было брать 1–1,5 % суммы кредита (в редких случаях — стоимость приобретаемого жилья), то теперь это 0,5–1 %. Учитывая, что большинство кредитов представляет сумму с шестью нулями, как отмена, так и снижение комиссии за выдачу кредита позволяют заемщику сэконо-

Результатом затяжной борьбы Роспотребнадзора с ипотечными банками и компаниями стала почти повсеместная отмена комиссии за досрочное погашение кредита, что, безусловно, тоже расценивается как улучшение условий кредитования.

В том же ряду стоит радикальное сокращение сроков рассмотрения кредитных заявок. Еще год назад решение о выдаче кредита принималось в течение месяца, сегодня на это уходит неделя. Нередко банковская реклама обещает выдачу кредита через два–три дня после подачи всех требуемых документов, но на практике столь сжатые сроки выдерживаются не всегда. Кстати, абсолютный рекорд по сроку рассмотрения заявки на ипотечный кредит принадлежит «Банку жилищного финансирования», который предлагает экспресс-кредиты на приобретение квартир на вторичном рынке под залог имеющейся в собственности квартиры с рассмотрением заявки за один день.

В ипотечном кредитовании существуют четкие закономерности, которые имеет смысл усвоить. Хотите получить кредит побольше или чтобы ежемесячный платеж был поменьше — растяните кредит на максимальный срок. Но чем дольше вы будете погашать кредит, тем больше потратитесь на проценты.

То же самое с первоначальным взносом. Большой первоначальный взнос — низкая ставка по кредиту, возможность быстро погасить задолженность, соответственно, меньшие расходы на выплату процентов. Но для кого-то высокая процентная ставка и длительный срок погашения — приемлемая плата за возможность обустроить собственное жилье: не надо дожидаться, пока накопится большой первоначальный взнос.

Рассматривая достоинства и недостатки ипотечных программ, несложно заметить: идеальных предложений не бывает. Очевидную выгоду непременно будет сопровождать какой-нибудь скрытый подвох. Поэтому, чтобы подобрать ипотечную программу, которая принесет вам наибольшую выгоду с наименьшими потерями, надо четко представлять, что лично для вас имеет первостепенное значение. **PH**

