



Загородное затмение РУССКОЙ ИПОТЕКИ

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

В сегменте загородной ипотеки важен ракурс: тон нарисованной картины напрямую зависит от того, под каким углом смотрит на мир художник. Поверни голову чуть вправо – получится графика Обри Бердслея о взаимной тяге банкиров и потенциальных заемщиков, чуть влево – возникнет картина Сальвадора Дали: все врут друг другу и, ревностно блюдя личные интересы, почти не имеют точек соприкосновения.

Недавно, в 2007 году, игроки загородного рынка хором повторяли как мантру: «К 2010 году загородная ипотека догонит городскую по числу сделок». Наверно, у профессионалов был повод рассчитывать на подобное развитие событий. Во-первых, банки вроде бы переставали относиться к загородной ипотеке как к нелюбимому увечному ребенку: на первичном загородном рынке, по докризисным оценкам, около 40% сделок осуществлялось с помощью ипотечных банковских кредитов или рассрочки от девелопера. И хотя доля рассрочки была гораздо больше доли ипотеки, пропорция постепенно менялась в сторону увеличения последней.

Во-вторых, в составе загородных проектов все активнее появлялись такие форматы, как таунхаусы и многоэтажные многоквартирные дома, — понятные и относительно низкорисковые виды недвижимости, под которые довольно легко выдавались кредиты. В-третьих, растущий спрос на недвижимость, в том числе загородную, настраивал банки на позитивный лад, заставляя их смотреть на классические ипотечные кредиты более-менее спокойно — как на пейзажи Шишкина. Все это профессионалы трактовали как предвестие грядущего ипотечного расцвета.

Но никакого бурного развития загородной ипотеки так и не произошло.



Банки вроде бы переставали относиться к загородной ипотеке как к нелюбимому увечному ребенку: на первичном загородном рынке, по докризисным оценкам, около 40% сделок осуществлялось с помощью ипотечных банковских кредитов или рассрочки от девелопера. В составе загородных проектов все активнее появлялись такие форматы, как таунхаусы и многоэтажные многоквартирные дома, – понятные и относительно низкорисковые виды недвижимости, под которые довольно легко выдавались кредиты

Хотя загородная ипотека — тот случай, когда списать все неудачи на кризис нельзя. И то, что происходит сейчас во взаимоотношениях между банками и потенциальными заемщиками на рынке загородной ипотеки, не преодоление кризисных тенденций и уж тем более не возрождение после кризиса. Это скорее очередной этап, о перспективах которого одни по-прежнему говорят будто о «Весне» Боттичелли, а другие — трактуют в духе «Крика» Мунка.

Сегодня, по данным риэлторов, 30, а то и все 40% покупателей загородной недвижимости хотели бы взять ипотеку. Заместитель департамента загородной недвижимости Knight Frank Russia & CIS Алексей Трещев описывает ситуацию еще более радужно: «В настоящий момент с участием ипотеки проходит до 30% всех сделок в премиум-сегменте и до 50% — в бизнес-классе. Порой на рынке проходят сделки с привлечением заемных средств на сумму до \$3,5 млн. Зачастую потенциальные покупатели, даже имея собственные ресурсы для покупки, готовы брать ипотеку, так как не хотят замораживать большие деньги, предпочитая финанси-

ровать свои более прибыльные бизнес-проекты».

Что касается собирательного портрета загородного заемщика, то руководитель офиса продаж «Арбат» компании Good Wood Андрей Казаков рисует его так: мужчина/женщина в возрасте 35–45 лет с доходом выше среднего, имеющий (-ая) семью. «Многие заемщики являются предпринимателями и обладают достаточным количеством средств для покупки недвижимости, но не хотят изымать деньги из бизнеса. Им проще и дешевле взять кредит. В основном наши клиенты занимают руководящие должности или являются собственниками малого бизнеса».

Если нарисовать тот же портрет кистью банка, как предлагает руководитель проекта «АкваВилла» компании Megapolis Property Management Алексей Колядин, то грунтовка холста получается следующая:

- 1) возраст на момент предоставления кредита — от 18 до 60 лет для мужчин (до 55 лет для женщин);
- 2) возраст на момент окончания кредитного договора — до 65 лет для женщин и мужчин;

Банки не занимаются первичным сегментом и не верят, что девелопер способен реализовать принятые обязательства и устранить бюрократические проволочки. На рынке готовых объектов ситуация чуть лучше



«Для покупки дома или участка с помощью кредита на рынке действует следующая схема: застройщик сам договаривается с банком на определенных условиях, предоставляет ему необходимый пакет документов. И уже после этого покупатели идут к дружественному кредитору. Только в этом случае загородная ипотека работает. Самому покупателю взять кредит в банке практически невозможно»

«Потенциальные покупатели, имея собственные ресурсы для покупки, готовы брать ипотеку, так как не хотят замораживать деньги, предпочитая финансировать свои более прибыльные бизнес-проекты»

3) гражданство РФ;
4) постоянная регистрация на территории РФ;
5) общий трудовой стаж — не менее двух лет;
6) стаж на последнем месте работы — не менее четырех месяцев.
«Кстати, требования пунктов 5) и 6) не обязательны при условии, если доходы заемщика/созаемщика достаточны для выплаты ежемесячных платежей по кредиту или заемщик/созаемщик получает постоянный рентный доход. Владельцев бизнеса некоторые банки также рассматривают. Вообще главное — хорошая кредитная история, высокие доходы, которых будет хватать для выплат по кредиту, и высоколиквидный залог. У банков сейчас полно денег, поэтому они активизировались, в том

числе на рынке загородной недвижимости», — дополняет картину Алексей Колядин.

Финансовую нагрузку на заемщика руководитель офиса «Проспект Вернадского» компании «Инком-Недвижимость» Сергей Цывин рассматривает на конкретных примерах: в Сбербанке реально оформить кредит на строительство коттеджа под залог кредитуемого жилого дома или иного жилого помещения. Первоначальный взнос в данном случае составляет от 15 %. Ставки колеблются от 11,7 до 14,75 %. Кредитование предлагается на срок до 30 лет.

Сбербанк также выдает кредит на строительство дома или покупку участка. Размер первоначального взноса аналогичный, а вот проценты ниже:



По-Рижская
Мечта

Адрес: Новорижское шоссе
27 км от МКАД
д. Борисково
Тел.: +7 (495) 748 6830
+7 (495) 798 1586
Web: porige.ru

«По-Рижская мечта» — комфортабельный поселок бизнес-класса

В живописнейшем Истринском районе Подмосковья, на удалении всего 27 км от МКАД по Новорижскому шоссе, на площади 7 га расположился наш небольшой клубный поселок, состоящий из 35 домов и 11 апартаментов в двух таунхаусах. Коттеджи площадью от 330 до 660 м², построенные в едином стиле с использованием элементов архитектуры скандинавских стран, располагаются на участках от 15 до 50 соток и гарантируют своим владельцам комфорт и спокойствие. Оптимальная удаленность от оживленной транспортной магистрали, с одной стороны, позволяет обитателям нашего поселка быть

уверенными в том, что они живут в экологически благоприятном окружении, а с другой — иметь возможность добираться до дома и выезжать по делам не только через Новорижскую трассу, но и Волоколамское или Рублевское шоссе, используя Малое московское кольцо. Развитая инфраструктура, включающая систему электроснабжения на базе собственной ТП мощностью 630 кВт, водоснабжение на базе единого водозаборного узла, центральную канализацию и систему очистки сточных вод за территорией поселка, позволит вам ощутить городской комфорт вне самого города.

ЦЕНА: по запросу



Бурного развития загородной ипотеки не случилось. И то, что происходит, – очередной этап, о перспективах которого одни говорят будто о «Весне» Боттичелли, а другие – трактуют в духе «Крика» Мунка



от 11,05 до 14 %. Комиссия за выдачу кредита не взимается. Первоначальный взнос подтверждается, в том числе, средствами или частью средств материнского капитала с соответствующим увеличением размера предоставляемого кредита.

А вот взять ипотечный кредит, например, в Московском кредитном банке получится только на приобретение дома, расположенного на землях ИЖС, уточняет Сергей Цивин. Размер кредита составляет от 1 до 30 млн руб. (или эквивалент в валюте). Минимальный первоначальный взнос по данной программе равняется 25 %. Срок — до 20 лет. Ставка по кредиту — от 12,5 %. Комиссия за выдачу кредита колеблется от 1 до 1,5 %. Другой вариант — оформить кредит под имеющуюся недвижимость, тогда ежемесячный процент будет ниже — от 11 %, но на сумму не более 75 % залога.

Многие банки признают рост клиентского спроса на загородную ипотеку, хотя директор департамента розничных банковских продуктов «Связь-Банка» Мария Зенина называет этот рост исключительно сезонным, который

наблюдается каждую весну. По оценкам эксперта, в «Связь-Банке» количество обращений за загородной ипотекой занимает примерно 5 % общего объема поступающих заявок, и те же 5 % общего ипотечного портфеля банка составляет объем выданных кредитов на покупку загородной недвижимости. «Продукт интересен и востребован, поэтому «Связь-Банк» установил процентные ставки по ипотеке загородной недвижимости и земельных участков на уровне ипотечных ставок для городских квартир», — подчеркивает Мария Зенина. Если смотреть с этого ракурса, картина вполне позитивная — в духе «Новой Москвы» Юрия Пименова.

Но стоит зрителю чуть поменять угол зрения и сдвинуться в сторону банков, цвета сразу меняются. Размываться они начинают уже в тот момент, когда эксперты отвечают на вопрос, с каким из загородных активов банки охотнее имеют дело.

По мнению директора департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty Романа Строилова, на первичном рынке банки имеют крайне предвзятую позицию. Они



Яхонтовый Лес

Адрес: 31 км от МКАД
по Горьковскому шоссе,
Web: apartamenty-yahonty.ru,
яхонтовый-лес.рф,
Тел.: +7 (495) 960-33-19

«Яхонтовый лес» — жилье на курорте Подмосковья

Уникальный загородный комплекс **«Яхонтовый лес»** расположен на территории подмосковного природного курорта. В нескольких минутах ходьбы от нас имеется чистейшее озеро с песчаным пляжем, в одной части которого можно купаться, а другая часть озера пригодна для рыбалки. Инфраструктура уже готова: владельцам нового жилья не придется ждать, когда в их районе появятся важные для жизни и отдыха объекты. Мы продаем как апартаменты, так и таунхаусы. Каждый корпус строений скрыт от других естественным пейзажем, благодаря чему вы будете чувствовать приватность и уединение. «Яхонтовый лес» — это лучшие цены, отличная инфраструктура, готовый бизнес и настоящая находка для тех, кто знает цену истинному комфорту.

Конкурентные преимущества:

- Обособленная и охраняемая территория + парковка.
- Строящиеся рядом медицинский и торговый центры.
- Возможность вести свой бизнес, сдавая жилье в аренду.
- Ипотечная программа с низкой процентной ставкой от 9,5% годовых.
- Вся инфраструктура УЖЕ ПОСТРОЕНА.
- Мы предлагаем готовое жилье под ключ или под отделку.
- Городские коммуникации и тарифы, быстрый Интернет и телефония.
- Подсобные помещения для хранения вещей, спортивного и прочего инвентаря.

ЦЕНА: от 49 тыс. руб./м²



«Главное – хорошая кредитная история, высокие доходы, которых будет хватать для выплат по кредиту и высоколиквидный залог. У банков сейчас полно денег, они активизировались»

практически не занимаются этим сегментом и не верят, что девелопер способен реализовать принятые на себя обязательства и устранить все бюрократические проволочки. На рынке готовых объектов ситуация чуть лучше.

Мнение коллеги поддерживает Алексей Трещев: «Банки с большим недоверием относятся к кредитованию первичного рынка, так как в некоторых случаях среди объектов попадаются недострои с отсутствием документов на собственность. Поэтому они предпочитают работать либо с аккредитованными застройщиками, в которых они уверены, либо с рынком готовых продаж».

Генеральный директор компании «ДевиКо. Девелопмент и Консалтинг» Асет Гайрабекова добавляет красок: «Банки традиционно более охотно кредитуют заемщиков, приобретающих загородную недвижимость на первичном рынке, например, в дачных и коттеджных поселках, чем на «вторич-

ке». Дело в том, что работать по ипотеке с девелопером, а не с частным лицом банку выгоднее и спокойнее. Во-первых, проект нового поселка проходит аккредитацию в банке целиком, а не по участкам в отдельности. В каждом поселке реализуется несколько сотен участков, примерно половина клиентов пользуется рассрочкой платежа и треть — кредитованием. Так что, аккредитовав один раз проект по запросу девелопера, банк приобретает сразу несколько десятков клиентов. Во-вторых, аккредитация поселка гарантирует чистоту сделки.

С вторичным участком сложнее: проверку проходит и сам земельный актив, и продавец, и покупатель. Это требует от банка гораздо больше времени и усилий. Оформление потребительского кредита на первичный объект в поселке, уже прошедшем аккредитацию в банке, занимает от одного до пяти дней, ипотечного — до 10 дней. Вопрос о кредитовании вторичного участка может рассматриваться до 14 дней, причем основное время уходит на проверку чистоты сделки службой безопасности банка».

Еще более мрачными становятся тона, когда эксперты стараются оценить



ПЕРСОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ



ЗАО «КБ ДельтаКредит». Лицензия Банка России 3338.

8 (800) 200-07-07

Телефон горячей линии, Звонок по России и с мобильного бесплатный

ИПОТЕКА
РУЧНОЙ РАБОТЫ

 **DeltaCredit**
И П О Т Е Ч Н Ы Й Б А Н К . № 1.
www.deltacredit.ru



«Работать по ипотеке с девелопером, а не с частным лицом банку выгоднее и спокойнее. Во-первых, проект нового поселка проходит аккредитацию в банке целиком, а не по участкам в отдельности. В каждом поселке реализуется несколько сотен участков, примерно половина клиентов пользуется рассрочкой платежа и треть – кредитованием. Так что, аккредитовав один раз проект по запросу девелопера, банк приобретает сразу несколько десятков клиентов. Во-вторых, аккредитация поселка гарантирует чистоту сделки»

общую позицию банков. «Положение дел на рынке загородной недвижимости за последний год, впрочем, как и за последние четыре года после кризиса, не претерпело ровным счетом никаких изменений», — отмечает председатель совета директоров компании Kaskad Family Валерий Мищенко. «По нашим оценкам, порядка 30% покупателей се-

уровне. Новые игроки на рынок загородной ипотеки не выходят, привлечь ипотечные средства реально, как правило, уже под готовый объект. В крайне редких случаях возможна ипотека для покупки строящихся таунхаусов».

Руководитель отдела продаж компании «Высота» Татьяна Румянцева подводит итог: «Для покупки дома или участка

«Изменений в сегменте загородной ипотеки практически нет. Ситуация как буксовала с начала года, так и продолжает оставаться на том же уровне. Новые игроки на рынок загородной ипотеки не выходят»

годня пытаются получить кредит, однако банки все еще ведут достаточно жесткий отсев», — делится впечатлениями Сергей Цывин.

И уж совсем в черных красках видит картину Роман Строилов: «Изменений в сегменте загородной ипотеки за год практически нет. Ситуация остается печальной: она как буксовала с начала года, так и продолжает оставаться на том же

с помощью кредита на рынке действует следующая схема: застройщик сам договаривается с банком на определенных условиях, предоставляет ему необходимый пакет документов. И уже после этого покупатели идут к дружественному кредитору. Только в этом случае загородная ипотека работает. Самому покупателю взять кредит в банке практически невозможно». **ПН**



Тел.: +7 (495) 229-68-29
Web: www.rozhd.ru

Клубный поселок «Рождествено»

Клубный поселок «РОЖДЕСТВЕНО» — воплощение стиля и природной красоты. Он расположен в экологически чистом Истринском районе Подмосковья, в 29 км от МКАД по Волоколамскому шоссе. Территория 34 га застраивается в соответствии с единой архитектурной концепцией современными монолитными домами. Классические архитектурные формы, фасадные решения коттеджей, выполненные с использованием высококачественных материалов природной цветовой гаммы, — гармонично вписываются в естественный природный ландшафт местности. Современная загородная жизнь в «Рождествено» совмещает в себе также и преимущества городского комфорта проживания — в поселке бизнес-класса предусмотрена продуманная внутренняя инфраструктура. Собственная служба эксплуатации обеспечивает комфортное и безопасное проживание на протяжении всего года.

Клубный поселок «Рождествено» — победитель ежегодной национальной премии за достижения в области малоэтажного и коттеджного строительства **«Поселок года 2012»** в номинации **«Лучший поселок бизнес-класса»**.

Основные преимущества

- Высокое качество строительства.
- Единый архитектурный стиль.
- Высокая степень готовности.
- Статус земли — собственность, земли населенных пунктов под ИЖС.
- Все коммуникации.
- Собственная инфраструктура.
- Безопасная и охраняемая территория.
- Собственная служба эксплуатации.

ЦЕНА: от 15,5 млн руб.