

В 2011 году банкиры все чаще начали предлагать заемщикам кредиты на покупку недвижимости.

Еще в начале года такие займы выдавали 30 финучреждений, теперь их около сорока. Ипотечное кредитование восстанавливается, рапортуют банкиры.

В Креди Агриколь Банке даже подсчитали: в 2010 году они выдали 310 кредитов на сумму более 50 млн грн. А за два месяца 2011 -го — уже 80 на сумму свыше 16 млн грн. Однако для обычных украинцев квадратные метры доступнее не стали. Покупка квартиры для многих по-прежнему непозволительная роскошь.

Убегающий метр:

По данным Простобанк Консалтинга, средняя ставка по ипотечным кредитам в марте 2011 -го — 18,91% годовых. За шесть месяцев долгосрочные займы подешевели на 1,5–2 п. п. «За последний год мы неоднократно пересматривали условия кредитования, — рассказывает начальник управления ипотечного кредитования ВТБ Банка Александр Борщевич. — Максимальные сроки увеличены с 10 до 20 лет, требования к минимальному размеру первоначального взноса снижены с 50% до 30%, а ресурсы подешевели на 4–5 п. п.».

Действительно, за последние шесть-девять месяцев банкиры несколько смягчили требования по ипотечным кредитам. В 2011 году появились долгосрочные программы кредитования сроком до 30 лет, в то время как еще в начале 2010 -го максимальный срок займа не превышал пять-семь лет.

Правда, кредиты на 25–30 лет — это ипотечное кредитование по программе Государственного ипотечного учреждения (ГИУ). Как правило, большинство кредитных программ рассчитаны на пять-десять лет. Банкиры признаются: украинцы чаще всего оформляют кредит на максимальный срок, а погасить его стараются как можно быстрее. Нехитрые расчеты показывают: при нынешних ставках (18–19%) за 20 лет заемщик выплачивает банку двойную стоимость квартиры.

Первоначальный взнос по-прежнему высок: как минимум 30% от стоимости квартиры. Но программы даже с таким авансом — исключение. Чаще всего заемщик должен самостоятельно оплатить не меньше половины стоимости жилья. К тому же чем выше аванс, тем ниже ставка по кредиту. Например, в Сбербанке Россиипервоначальный взнос по кредиту под 17,60% (одна из самых низких ставок) составляет 60%.

Слухи о том, что банки будут требовать от заемщиков дополнительный залог, так и остались слухами. «Допзалог никак не влияет на способность заемщика обслуживать кредит», — объясняет начальник отдела кредитных продуктов ОТП Банка Светлана Спицына.

А расходы на плечи заемщика ложатся немалые. Номинальная стоимость ресурсов — от 14% до 26% годовых. Некоторые банки формируют ставку для каждого клиента отдельно. «Система risk-based principle — цена кредита в зависимости от риска — позволяет нам устанавливать ставку по кредиту в зависимости от профиля клиента, размера первоначального взноса, уровня доходов и некоторых других факторов», — комментирует предправления Энергобанка Елена Малинская.

Все большую популярность сейчас получают плавающие процентные ставки: отечественные финучреждения привязывают стоимость кредита к стоимости привлеченных ресурсов (как правило, это депозиты свыше 367 дней, с выплатой процентов в конце срока) и пересматривают ее раз в год. «В США плавающие ставки базируются на рыночной стоимости государственных казначейских облигаций, — объясняет директор департамента развития Креди Агриколь Банка Татьяна Шаповал. — Украинские банки не имеют аналогичного рыночного постоянного базиса, поэтому вынуждены брать за основу стоимость собственных ресурсов».

Как правило, плавающая процентная ставка ниже, чем фиксированная, но риски для

заемщика выше. Стоимость ресурсов может не только снижаться, но и расти. «Если заемщик берет кредит, когда ставки на рынке низкие, то целесообразно оформлять займ под фиксированную ставку: так можно установить низкую ставку на весь срок кредита, — рассказывает Татьяна Шаповал. — В сегодняшней ситуации, когда ставки по кредитам высоки, логичнее оформлять кредит под плавающую ставку: ее переменная составляющая в ближайшей перспективе будет снижаться».

А вот сопутствующие расходы при оформлении кредита в сравнении с докризисными временами не изменились. Из своего кармана заемщик должен оплатить страхование имущества (0,3–0,5% в год от стоимости недвижимости) и жизни (0,3–0,5% в год от суммы кредита). К обязательным платежам по-прежнему относятся госпошлина и сбор в Пенсионный фонд (по 1% стоимости жилья), регистрация ипотечного договора (0,1% стоимости жилья), услуги нотариуса (500–1000 грн) и оценщика (500–1500 грн). «Для получения кредита на квартиру стоимостью 80 тысяч долларов (в эквиваленте) сроком на 5–10 лет потенциальный заемщик должен иметь на руках как минимум 25–35 тысяч долларов», — подсчитывает Елена Малинская.

Неестественный отбор:

Впрочем, даже если потенциальных заемщиков устроили условия кредитования, сотрудничать банки готовы далеко не со всеми. Классический заемщик — семейный мужчина в возрасте 30–45 лет, ежемесячный доход которого не ниже 7–10 тыс. грн (5–6 тыс. грн для жителей регионов Украины). Как правило, он уже имеет квартиру, но меньшей, чем хотелось бы, площади, или планирует вложить в недвижимость свои накопления. Банковский кредит ему нужен лишь на недостающую сумму для покупки жилья.

При выборе клиентов банкиры используют правило «50 на 50». «Клиент должен тратить на обслуживание своих кредитов не более 50% совокупного ежемесячного дохода семьи», — объясняет предправления Астра БанкаМихаил Власенко. Положительное решение получают 60–75% клиентов. «Основная причина отказа — неподтвержденный (неофициальный. — ред.) доход заемщика», — разводит руками Светлана Спицына. Большая часть отечественных компаний по -прежнему продолжает выплачивать своим сотрудникам зарплаты с использованием различных схем ухода от налогообложения. Вторая по популярности причина отказа — наличие у клиента негативной кредитной истории. Сейчас все без исключения банки сотрудничают с различными бюро кредитных историй, поэтому скрыть невыплаты или просрочки по долгам потенциальным заемщикам сложно.

Впрочем, наличие высокого официального дохода и положительной кредитной истории — не гарантия получения кредита. У банкиров есть свой черный список профессий, представителям которых, скорее всего, не дадут в долг. Зачастую это сотрудники строительных и туристических компаний, рабочие, занятые в сельском хозяйстве, милиционеры, военнослужащие, водители, а также представители творческих профессий. С опаской банкиры относятся и к рядовым сотрудникам госструктур. Не любят финансисты и тех, чья часть ежемесячного дохода в большей степени выражена в бонусах либо процентах от сделок. А вот лояльность банка способно увеличить наличие зарплатной карты. Как правило, для «своих» заемщиков кредит может подешеветь на 2–2,5 п. п.

Сейчас все больше банков предлагают своим клиентам возможность оформить предварительное решение о согласии выдать кредит в виде гарантийного письма. «Письмо — это обещание банка выдать кредит в будущем, основанное на оценке платежеспособности клиента без наличия недвижимости», — объясняет Татьяна Шаповал. Срок действия такой гарантии — до трех месяцев. Как правило, в письме

банкиры указывают максимальный лимит кредитования, на который может рассчитывать заемщик.

То ли еще будет:

«Сегодня чаще всего в кредит приобретаются небольшие 1–2 -комнатные квартиры с достаточно серьезным первоначальным взносом — от 40%», — говорит Александр Борщевич. При этом средние суммы выдаваемых кредитов не сравнить с докризисными. Тогда средний размер займа составлял 65 тысяч долларов (325 тыс. грн по действующему на тот момент курсу). Сейчас же в Киеве и городах-миллионниках заемщики одалживают в среднем 160–180 тыс. грн. Средняя сумма кредита по Украине, как правило, на 60% меньше.

В 2011 году ситуация вряд ли кардинально изменится. «Толчок развитию ипотечного рынка могут дать сами банки, постепенно улучшая условия своих продуктов по срокам, ставкам и первоначальному взносу, а также применяя более лояльный подход к оценке заемщика», — размышляет Александр Борщевич. Однако у банков по-прежнему нет дешевых долгосрочных источников нацвалюты: основная масса средств населения привлекается в данный момент на срок до одного года. К тому же в 2010 -м ставки по ипотеке существенно снизились — кредиты подешевели на 6–8 п. п. Поэтому в 2011 -м, по прогнозам Михаила Власенко, можно ожидать лишь незначительной коррекции в пределах 1–1,5 п. п. (до 15–16% годовых). А вот размер авансового взноса может уменьшиться до 20% от стоимости жилья. Впрочем, Татьяна Шаповал уверена, что аванс в размере 30% — это минимум, который позволяет банку сохранять запас прочности при дальнейшем снижении цен на жилье.

Банкиры надеются, что уже во второй половине 2011 года начнется оживление рынка: ставки по ипотеке приблизятся к докризисному уровню (14–16%) и клиентам станет выгодно рефинансировать валютные кредиты на покупку жилья и переводить их в гривну — валюту получения доходов. Это будет началом возрождения ипотеки. Тем не менее массовым кредитование станет только тогда, когда банки будут выдавать займы под 10–12% годовых. А это перспектива как минимум середины 2012 года.

Источник: Minfin.com.ua