



Десяток крупных банков уже кредитуют покупку недвижимости.

Ипотека по-прежнему малодоступна: немногие банки готовы кредитовать, а те, что готовы, выставляют неприлично высокие ставки по таким займам. Корреспондентам "Денег" удалось найти всего около десяти банков, предлагающих ипотеку.

Преимущественно это программы кредитования покупки вторичной недвижимости. Из-за того, что ситуация на строительном рынке оставляет желать лучшего, банкиры крайне неохотно кредитуют покупку недостроенной "первички".

"Вторичку" банки готовы кредитовать под реальную ставку в пределах 24-34% годовых (в зависимости от срока кредитования). "На наш взгляд, снижения ставок в этом году по кредитам в национальной валюте не стоит ожидать", - говорит директор департамента розничного бизнеса "БМ Банка" Элла Дембовская. Снизить стоимость ипотеки, по мнению финансиста, могла бы возможность кредитовать в иностранной валюте, но НБУ приказал физлицам забыть о ней.

Дополнительно "утяжеляют" кредит и страховые платежи. Несмотря на то, что в числе обязательных страховок банкиры декларируют только страхование объекта залога (от 0,18% до 1% его стоимости), в большинстве случаев заемщику все же приходится приобретать еще и полис страхования жизни (как вариант - страховку от несчастного случая) или полис титульного страхования.

"Деньги" выяснили: если сумма кредита превышает эквивалент \$100 тыс., срок кредитования - 10 лет, а заемщику уже исполнилось 40 лет, то страхования жизни ему не избежать. На титульном страховании (от непризнания права собственности) банкиры будут настаивать, если продавец недвижимости получил право собственности менее

двух лет назад или же если там были когда-то прописаны несовершеннолетние дети, инвалиды или другие незащищенные группы населения.

Допустимые сроки кредитования с осени 2009 года существенно выросли - до десяти, а у многих банков и до 15-20 лет. "Короткометражную" ипотеку (на срок не более четырех лет) сейчас предлагает только "БТА Банк".

При этом банкиры не поощряют клиентов брать займы на очень короткие сроки. Все банки, кредитующие "вторичку", предлагают унифицированную ставку, независимо от срока кредитования.

То же самое касается и требований к величине собственного вноса покупателя. Будь у заемщика хоть 90% стоимости квартиры, ставку ему от этого не снизят, разве что быстрее примут решение о выдаче займа. Но с суммой менее 40-50% стоимости объекта в банк не стоит даже обращаться.

При этом почти у всех банков появились жесткие ограничения по максимальной сумме возможного кредита. Например, в Фольксбанке не выдают займы свыше 400 тыс. грн, в Кредобанке - более 500 тыс. грн. Но в среднем ограничение колеблется в районе эквивалента \$100-200 тыс. Так что желающим обзавестись дорогой недвижимостью придется повременить.

Жесткий кастинг

Слухи о том, что банки лишь декларируют наличие ипотечных программ, но реально не кредитуют, сильно преувеличены. Все кредитные менеджеры в отделениях банков, представленных в нашей таблице, выражали крайнюю заинтересованность в клиенте и убеждали, что кредиты банк таки выдает. Правда, лишь после детальной проверки платежеспособности потенциального заемщика.

"Из-за более жестких требований к потенциальным заемщикам доля отказов по ипотечным кредитам выросла, хотя и не настолько значительно: в целом на 15-20% от общего количества заявок", - рассказывает член правления Universal Bank Виталий Шастун.

Если раньше банки козыряли 2-5-дневными сроками рассмотрения заявок, то теперь честно признают, что дело может затянуться на срок от двух до четырех недель. Учитывая длительность процесса, сотрудники банков предлагают клиентам вначале подавать документы на предварительное рассмотрение, а уже потом, получив

положительный результат, подыскивать объект для покупки. Предварительное решение действует месяц. В течение этого времени клиент предъявляет документы на недвижимость, и банк принимает окончательное решение о выдаче кредита.

Во всех опрошенных банках нас предупредили: в расчет принимаются только официальные доходы. При этом ежемесячный платеж не должен превышать 30-60% дохода заемщика. Правда, в большинстве финучреждений с легкостью соглашаются прибавить к нему и доходы супруга/супруги или родителей/взрослых детей, клиента. Но лишь в том случае, если они проживают как одна семья и согласны выступить финансовыми поручителями по кредиту. В любом случае, даже чтобы оформить кредит на 200 тыс. грн под среднерыночную ставку в 26% годовых на десять лет, общий официальный доход семьи должен превышать 12 тыс. грн в месяц.

При этом банкиры с осторожностью относятся к потенциальным заемщикам, работающим в инвестиционных фондах, кредитных союзах, риелторских компаниях, металлургии и строительстве.

Кому это надо?

После изучения этих "драконовских" условий возникает резонный вопрос - "Кому вообще нужны такие кредиты?". Но банкиры уверяют: несмотря на довольно высокие ставки, ипотека пользуется спросом, хотя и небольшим.

"К нам обращаются клиенты, которые хотят воспользоваться сложившимися условиями - когда стоимость недвижимости снизилась. Они берут кредит на недостающую часть суммы после продажи предыдущего жилья", - говорит член правления, директор по розничному бизнесу и сети Индекс-банка Галина Жукова.

Еще одна категория заемщиков - те, кто хочет защитить свои гривневые сбережения и вкладывает их в недвижимость. "И те, и другие, как правило, готовы погашать кредит досрочно", - отмечает г-жа Жукова.

"Деньги" подсчитали: кризисная ипотека выгодна тем, кому не хватает 20-30% до покупки нового жилья и кто готов рассчитаться с ней в течение года-двух. Если такой возможности нет, лучше подождать пару лет, когда ставки поползут вниз - правда, тогда поползут и цены, но вверх.

Для тех, кто не намерен ждать, банкиры уже предлагают кредиты под "плавающую" ставку. Такие предложения есть у Индекс-банка и Universal Bank. Пока в Украине нет

общепризнанного индикатора, на который финучреждения могли бы ориентироваться. Поэтому "плавающие" ставки банки привязывают к доходности своих собственных депозитов, что, конечно же, довольно субъективно. Тем не менее, "плавающие" ставки выгоднее фиксированных. К примеру, у Universal Bank они сейчас на два процентных пункта ниже обычных.

"Размер "плавающей" ставки зависит от стоимости ресурса для банка и таким образом изменяется вместе с рынком", - объясняет происходящее Виталий Шастун. А в фиксированную ставку банки, как правило, закладывают все возможные риски - "по полной программе".

Первичный объект

Банки сейчас практически не кредитуют первичную недвижимость. На рынке есть разве что предложения по кредитованию конкретных объектов, где сам банк тесно сотрудничает с застройщиком (Кредитпромбанк, "Пиреус", "Киевская Русь", "Таврика"). Есть также кредиты, по которым банк требует дополнительный залог, помимо приобретаемого недостроенного объекта ("БТА Банк", Universal Bank, Фольксбанк). Стоимость этих кредитов мало отличается от предложений по кредитованию "вторички" и составляет около 22-30% годовых в гривнях. Спрос на такие кредиты намного ниже, чем на "вторичные" займы - покупатели тоже не хотят рисковать.

Во что это нам станет

Сумма, грн

Условия

Цена объекта

800 000

Первый взнос

50%

400 000

Затраты на оформление

21 000

Официальный доход заемщика

10 000

Официальный доход поручителя

9 000

Срок кредита - 10 лет.

Номинальная ставка.

26%

Расходы при оформлении

Комиссия за выдачу кредита

1%

4000

Оценка недвижимости

500 грн

500

Оформление кредита

Отчисления в ПФ

1%

8000

Госпошлина

0,1%

800

Нотариальное оформление

800 грн

800

Страхование залога

0,3%

2400

Страхование жизни заемщика

0,3%

2400

Титульное страхование

0,5% суммы кредита

2000

Итого расходов при оформлении

20900

Расходы при погашении по классической схеме

Первый ежемесячный платеж

12 000

Ежегодные страховые платежи

27 200

Переплата за 10 лет

139,1%

556 034

Расходы при погашении по аннуитетной схеме

Первый ежемесячный платеж

9383

Ежегодные страховые платежи

27 200

Переплата за 10 лет

189,42%

757 687

Расходы по ипотечному кредиту

Исходные условия:

Стоимость объекта - 800 тыс. грн.

Заемщик располагает суммой в 400 тыс. грн + 21 тыс. грн на оформление.

Официальный доход заемщика - 10 тыс. грн.

Официальный доход финансового поручителя - 9 тыс. грн.

Условия кредитования:

Срок кредитования - 10 лет.

Собственный взнос - 50%.

Сумма платежа не должна превышать 50% суммы официальных доходов семьи.
Номинальная ставка - 26% годовых.

Расходы при оформлении

Комиссия за выдачу кредита

1%

4000 грн

Оценка недвижимости

500 грн

500 грн

Оформление кредита

Отчисления в ПФ

1%

8000 грн

Госпошлина

0,1%

800 грн

Нотариальное оформление

800 грн

800 грн

Страхование

Страхование залога

0,3% стоимости объекта

2400 грн

Страхование жизни заемщика/от несчастного случая

0,3% стоимости объекта

2400 грн

Титульное страхование

0,5% суммы кредита

2000 грн

Итого расходов при оформлении

20900 грн

Размер первого платежа при классической схеме погашения - 12 000 грн.
Сумма переплаты с учетом ежегодного страхования (за 10 лет) и расходами при оформлении, кроме ПФ, госпошлины и нотариального оформления, - проценты (524 333,85 грн) + ежегодные страховые платежи (27 200 грн) + оформление (4500 грн) = 55 6033,85 грн (139,1%).

Размер платежа при аннуитетной схеме погашения - 9383,21 грн.
Сумма переплаты с учетом ежегодного страхования (за 10 лет) и расходами при оформлении, кроме ПФ, госпошлины и нотариального оформления, - проценты (725 987,45 грн) + ежегодные страховые платежи (27 200 грн) + оформление (4500 грн) = 757 687,45 грн (189,42%).

Итого: Нынешние условия по ипотеке подойдут лишь тем, кто имеет на руках большую часть стоимости жилья, может похвастаться высокими официальными доходами и планирует выплатить кредит в течение двух-трех лет.

Источник: <http://smi.liga.net>