

Снизить первоначальный взнос, ускорить оформление документов, предоставить кредит без комиссии — на эти и другие уступки банкиры снова идут по совместным программам с застройщиками. В кризис фактически все новостройки кредитовались только по специальным соглашениям, теперь же такие программы — рыночный механизм для привлечения покупателя. Однако такие предложения действительны, как правило, для достаточно ограниченного списка объектов.

Специальные условия

Стоило ипотечному рынку оправиться от потрясений финансового кризиса, компании и банки стали снова заманивать клиентов, предлагая специальные условия по ряду программ. Как правило, речь идет о кредитах на долевое участие в строительстве городской недвижимости и на покупку загородного дома. «Готовность банков кредитовать участников долевого строительства не просто вернулась, но и поднялась на новый уровень,— делится наблюдениями председатель совета директоров компании «ВСК-Ипотека» Владимир Лопатин.— Если среди готовых квартир сегодня лишь каждая пятая покупается в кредит, то среди строящихся — уже каждая третья. Оно и понятно: новостройки для банков, в отличие от вторичного рынка жилья, организованный канал продаж их ипотечных кредитов. Канал, за который развернулась нешуточная борьба».

Однако банки кредитуют и тем более готовы предлагать специальные условия исключительно аккредитованным компаниям-партнерам. Такая практика закрепилась на рынке в кризис, когда строительный рынок стагнировал, а банкам и застройщикам нужно было решать проблемы неплатежей и продолжения возведения недостроенных объектов. Аккредитация предполагает «проверку застройщика и объекта строительства на предмет величины кредитного риска,— говорит директор департамента ипотечного кредитования Номос-банка Сергей Арзянцев.— Проверяются наличие разрешительной документации на строительство, источники финансирования, деловая репутация застройщика». Для клиента это означает, что для того, чтобы получить кредит в этом банке и на этих условиях, придется выбирать из перечня аккредитованных компаний и объектов.

«Абсолютное большинство специальных программ кредитования для дольщиков, предусматривающих всякого рода скидки и привилегии при получении кредитов по конкретному объекту, реализуются на тех объектах, которые кредитуются тем же банком еще и в проектом режиме,— продолжает Владимир Лопатин.— Тогда, выдавая ипотечные кредиты конкретным дольщикам, которые покупают квартиры в таком объекте, банк, по сути, просто замещает ранее выданный им корпоративный кредит застройщику розничными кредитами людям. Риск незавершения строительства здесь минимален. Юридические риски — тоже. Отсюда и спецусловия, зачастую очень ощутимые».

Например, о планах предложить специальные условия покупателям квартир у кредитруемых им застройщиков заявил недавно ВТБ 24, который снова стал кредитовать компании-застройщики. Сбербанк кредитует объекты, построенные с его участием, по ставкам на 0,5—1 процентный пункт ниже, чем по остальным объектам. Кроме того, первоначальный взнос по таким объектам установлен в размере 10%, в то время как по остальным — 15%. До момента оформления в залог кредитруемого помещения Сбербанк примет имущественные права (права требования) по договору участия в долевом строительстве, договору инвестирования строительства или договору уступки права требования.

В то же время список объектов, на которые распространяются ценовые предложения, не так велик, поскольку одни и те же компании-застройщики работают сразу с несколькими банками. «Выводя объект в продажу, мы сразу аккредитовываем его у нескольких банков, которые предоставляют разные условия для конкретного проекта,— отмечает руководитель Ипотечного центра Est-a-Tet Алексей Новиков.— Основные преференции, которые получают наши клиенты,— большой выбор банков на каждый объект с разными условиями, скидки на проценты по кредитам в некоторых банках (до 1%), возможность по некоторым банкам рассмотрения заявки по двум документам или ускоренный процесс рассмотрения заявки как компании-партнера».

К тому же не все компании-застройщики готовы предоставлять скидки по своим объектам. «Sezar Group не разрабатывает совместных программ с банками так как, по сути, для компании это маркетинговый ход для привлечения покупателей — завуалированная скидка на приобретение недвижимости»,— говорит генеральный директор компании «Источник», входящей в холдинг Sezar Group, Сергей Ильягуев. Действительно, оплачивать скидку по выплатам банку для клиента приходится компании-застройщику. «Сейчас многие компании используют маркетинговую ставку в партнерстве со Сбербанком и предлагают ипотеку со ставкой 8—10%,— говорит директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов.— На самом деле это скидка на квартиру, которую компании трансформируют в низкую ставку по ипотеке».

Ставки снижены

Самое привлекательное для клиента предложение — сниженная по сравнению со стандартными кредитными программами процентная ставка по кредиту на приобретение жилья в строящемся компанией-партнером доме. Юникредит-банк, например, по спецпрограмме на приобретение жилья, возводимого компанией «ЮИТ Санкт-Петербург», готов выдавать кредиты под фиксированную ставку 13—13,5% годовых в зависимости от срока кредитования. В то же время по стандартным программам на покупку новостроек фиксированные ставки банка составляют 13,5—14% годовых после регистрации залога. По этой спецпрограмме банк также снижает процентную надбавку до регистрации залога с 1 до 0,5 процентного пункта. Правда, согласно данным на сайте компании, действуют эти условия только для двух возводимых жилых комплексов в Санкт-Петербурге.

Банк Москвы предоставляет для клиентов, привлеченных в банк компанией-партнером, снижение ставок на 0,5 процентного пункта. От этого становятся выгодны [вклады в Москве](#)

При оформлении ипотечного кредита МДМ Банка «Новостройка — Микрород в лесу» в рамках специального предложения процентная ставка на этапе строительства составляет от 12,5% годовых, при этом комиссия за выдачу кредита не взимается. Ставка по кредиту после регистрации права собственности на недвижимость составляет от 7,9% до 12,9% годовых.

Аналогичные предложения существуют и на покупку загородной недвижимости. «Если в среднем по рынку ипотеку на покупку дома сейчас можно получить примерно под 15% годовых по рублевой ставке, а первоначальный взнос составляет от 40% до 60% от стоимости дома или земельного участка, то специальные программы позволяют существенно сэкономить,— отмечает руководитель департамента маркетинга и продаж компаний «Газпромбанк-Инвест» Луиза Улановская.— Например, при покупке домовладений в коттеджных поселках «Эсквайр Парк» (Новорижское шоссе), «Лион» (Рублево-Успенское шоссе) и «Покровское-Рубцово» (Новорижское шоссе) предусмотрены специальные ипотечные условия: при минимальном первоначальном взносе от 20% минимальная процентная ставка составляет 12,7% годовых в рублях и 11% годовых в долларах США. При первоначальном взносе от 30% ставка составляет 12,2% годовых в рублях».

Для начала меньше

В рамках совместных предложений с застройщиками-партнерами банки готовы снижать и другой чувствительный ценовой параметр по ипотеке — уровень первоначального взноса. «Специальная ипотечная программа от МТС-банка «UrbanG Специальный.Ru» с первоначальным взносом 5% от стоимости квартиры,— говорит Леонард Блинов.— Эта программа разработана специально для Urban Group и удобна тем покупателям, у которых нет больших накоплений на первоначальный взнос; в среднем по рынку минимальные первоначальные взносы по ипотеке — 15—20%. Росбанк, например, предоставляет кредит на покупку в ЖК «Долина Сетунь», возводимом ГК «ДОН-Строй», при первоначальном взносе 15% годовых, в то время как стандартные условия банка для кредитов на приобретение жилья в новостройках 20%».

Не всегда, впрочем, преимуществом специальной программы становится скидка по тем или иным ценовым параметрам — ряд программ предусматривает упрощенные процедуры взаимодействия банка и клиента. «В совместной программе ипотечного кредитования «Инком-Недвижимости» и ОАО «Банк «Зенит»» или Среднерусского банка Сбербанка России предусмотрен особый подход к клиентам компании со стороны банков и снижение процентной ставки,— говорит руководитель аналитического отдела корпорации «Инком» Дмитрий Таганов.— Банки более лояльны к заемщикам, являющимся клиентами компании, и предоставляют им кредиты на особых условиях. Например, банк «Зенит» выдает кредит на строящиеся дома и земельные участки только клиентам компании «Инком-Недвижимость» в рамках партнерского соглашения». Есть и более «скоростное» предложение: Промсвязьбанк совместно с «НДВ-Недвижимостью» оформляет кредиты за час под 12,5% годовых.

«Прежде всего это срок покупки квартиры, а для наших покупателей зачастую это важнее ставки,— отмечает руководитель отдела продаж компании «Стройменеджмент» Кирилл Кузьмин.— Дело в том, что наши квартиры очень быстро раскупают, и от скорости рассмотрения и оформления кредита зависит, купит ли клиент то, что он хочет. Практически все банки партнеры рассматривают наших клиентов около двух дней и очень быстро оформляют необходимые бумаги».

Однако позволить себе такие программы могут далеко не все участники банковского рынка. «В силу дороговизны фондирования в настоящее время данные программы реализуют только крупнейшие банки либо банки, вынужденные помогать ранее

прокредитованным застройщикам», — сказал заместитель председателя правления Международного банка развития Иван Минаков.