

Ипотека и рынок жилья с точки зрения профессионалов

За 8 лет, с момента принятия в России закона об ипотеке, она прошла гигантский путь своего развития. Темпы роста объемов кредитования за последние 2-3 года весьма велики. Все больше экспертов считают, что российская ипотека, в сравнении с ипотекой западных стран, отличается только процентной ставкой. Во всем остальном мы либо достигли западного уровня, либо превзошли его.

Основные параметры отечественных и зарубежных ипотек

Наличие фиксированной процентной ставки по кредитам на 20-30 лет в Западной Европе - довольно редкое явление. Обычно кредитный договор предусматривает пересмотр процентной ставки в зависимости от темпов инфляции или привязку базовой величины процента к рыночным независимым индикаторам, например, к цене заимствования на межбанковском кредитном рынке - так называемая плавающая ставка. В России же, сравнительно недавно пережившей дефолт(!), фиксация процента по ипотечному кредиту стала нормой. Лишь немногие банки применяют пересматриваемую или гибкую процентную ставку.

Далеко не во всех странах Запада можно получить кредит на приобретение 90 и даже 100% стоимости жилья, то есть получить кредит без первоначального взноса самого заемщика. Типичный западный подход: 20-30% собственные средства заемщика, остальное - 70-80% - кредит банка. Но в России примеры кредита 10/90 и даже 0/100 есть.

Досрочное погашение кредита на Западе либо вообще невозможно, либо обременяется штрафом. Наличие штрафа в размере пяти и более процентов от невыплаченного остатка во многом лишает досрочное погашение экономического смысла. Эта «странность» поведения западных банков вполне объяснима: получив сразу, одновременно, остаток невыплаченного ипотечного долга, банк не может разместить его быстро, в течение одного-двух дней. То есть деньги некоторое время не работают, не приносят процентную прибыль. Штраф, таким образом, и является компенсацией этих потерь. В условиях снижающейся процентной ставки, что и имеет место в России, досрочно погашенный кредит означает, кроме того, размещение возвращенных ресурсов под более низкий процент, то есть влечет дополнительные потери. Однако, не смотря на это, российские банки почти никак не ограничивают досрочное погашение. Это вызвано прежде всего резким неприятием гражданами России сути штрафа, непониманием его рыночного происхождения.

Некоторые эксперты расценивают фиксацию ставки, отсутствие первоначального взноса и штрафа за досрочное погашение в российской ипотеке как достижения. Автор статьи склонен считать их «детской болезнью», обусловленной, во-первых, все еще нерыночным менталитетом россиян, а, во-вторых, отсутствием (пока!) тех отрицательных последствий для банков, которые наступят в результате такой непродуманной кредитной политики. Но для рядового заемщика такое состояние дел вовсе не означает, что им не стоит воспользоваться. Наоборот, так как риски несут банки, а стороны, получающей кредитные ресурсы, является заемщик, то ему нечего бояться.

Головной организацией, ответственной за ипотеку в России является ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) со стопроцентным государственным уставным капиталом. Именно оно на сегодня является основным источником рефинансирования ипотечных кредитов банков. Обладая мощной поддержкой государства, оно заботится о постоян-

ном снижении процентной ставки. Правительство заявило, что планируемая величина процентной ставки по ипотечному кредиту должна достигнуть через пять лет - 7%. Средний размер ипотечного кредита в России - 600 тыс. руб., по Ярославлю - 750 тыс. руб. В расчете на двадцать лет по ставке 7% величина ежемесячного платежа для ярославцев составит 5815 руб. При существующей ставке 13,5% - 9055 руб. Различия существенные.

Но этот простой расчет следует дополнить следующими рассуждениями. Семья, живущая в квартире, купленной на ипотечный кредит, живет в своем(!) жилье, не создавая проблем не всегда близким родственникам, или же, экономя приблизительно такую же сумму, в случае если бы пришлось квартиру снимать на практически полностью теневом, а значит рисковом, рынке жилищной аренды. Кроме того, в расчете величины ипотечного кредита учитываются не только доходы главы семьи, но и других ее членов. Величина доходов, направляемых на погашение ипотеки, по правилам некоторых российских банков может достигать 50% совокупных доходов семьи.

И это не все. Для предпринимателей, особенно представителей малого и среднего бизнеса, имеющих рентабельность своего дела выше ставки ипотечного процента, сам Бог велел вывести свои доходы из тени и воспользоваться ипотечным кредитом. Ведь на каждом рубле, выведенном из оборота своего бизнеса и вложенном в недвижимость, он теряет больше, чем при использовании рубля кредитного. Такого рода услуга - ипотека для предпринимателей - все чаще встречается у банков и ипотечных брокеров.

Учитывая сказанное, можно утверждать, что для трети семей Ярославля ипотечный кредит уже сейчас доступен и выгоден. Но число полученных кредитов пока еще невелико. Это явление можно смело назвать отложенным спросом. То есть население ожидает, когда ставка упадет до обещанного правительством уровня.

Но не потеряет ли потенциальный заемщик больше, чем получит, дожидаясь обещанной величины ставки? Для этого необходимо сопоставить темп роста цен на недвижимость и те дыры, которые он проделает в семейном бюджете, если предположить, что заемщик изберет тактику ожидания.

Пример сравнения.

Вариант 1: Кредитование сегодня.

Исходные данные.
Стоимость квартиры - 1 500 000 руб.
Первоначальный взнос 30%, то есть - 500 000 руб.

Текущая ставка по кредиту - 14%
Сумма требуемого кредита - 1 000 000 руб.

Срок кредитования - 20 лет.
Величина ежемесячного платежа составит - 12 435 руб.

Другие выгоды: проживание в своей квартире, экономия на аренде временного жилья, постепенное снижение нагрузки на семейный бюджет по мере роста реальных доходов (ставка фиксирована).

Вариант 2: Кредитование через три года.

Дополнительные данные.
Срок ожидания - 3 года.

Средние темпы роста цен на первичном жилищном рынке на период 3 года - 15% в год.

Ставка по рублевому депозиту (вклад 500 тыс. руб. на три года) - 11%.

Ставка по кредиту через 3 года - 7% (специально взят прогноз более чем оптимистичный).

Исходя из данных:
Стоимость квартиры к исходу 3 года -

1 500 000 x 1,15 x 1,15 x 1,15 = 2 281 313 руб.

Средняя величина удорожания в месяц (2 281 313 - 1 500 000)/36 = 21 703 руб. \$800

Величина вклада на депозите к концу 3 года - 500 000 x 1,11 x 1,11 x 1,11 = 683 816 руб.

Величина требуемого кредита - (2 281 313 - 683 816) = 1 597 498 руб.

Для чистоты примера уравниваем срок возврата ипотечного долга в обоих вариантах, начиная с дня текущего, то есть 20 лет - 3 года = 17 лет. Ежемесячный платеж составит 13 414 руб.

При сроке же кредитования в 20 лет платеж составит 12 385 руб. Даже в этом случае экономия на процентах составит всего 50 руб. в месяц или 50 x 3 x 12 = 1800 руб. за весь период. И это на фоне того, что квартира в нашем примере будет дорожать на 800 долл. в месяц.

При прочих равных условиях, но при ставке процента 9% годовых, что более реалистично, платеж составит - 15 317 руб. (для 17 лет) и 14 373 руб. (для 20 лет).

Выгод практически нет, а есть лишь потери: проживание в течение трех лет в чужой квартире и отсутствие экономии на оплате ее аренды, освобождение купленной квартиры от обременения при равном сроке кредитования в конце 23 года с момента принятия решения о покупке вместо 20 лет.

Конечно, можно найти альтернативу вложению денег на депозит, который приносит всего 11% в год. К примеру, можно купить квартиру, но «попроще» по местоположению, по количеству комнат (размеру площади), по размеру кухни, по материалу стен и пр. Можно уже сегодня взять кредит, чтобы, во-первых, жить в купленной, то есть в своей, квартире и, таким образом, «остановить» для отдельно взятой семьи рост цен на недвижимость. В этом случае неизбежны дополнительные затраты на ремонт еще одной квартиры, на переезд и на риэлтерские услуги. Все это может составить значительную сумму в несколько десятков тысяч рублей, которую лучше потратить на обслуживание ипотечного долга. Но, кроме того, чтобы выйти из ипотечной сделки через три года, нужно быть готовым для досрочного погашения ипотечного кредита, а для этого нужно через эти три года накопить достаточную сумму.

Другие возможности наращивания сбережений - открытый рынок ценных бумаг, паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и жилищные накопительные кооперативы (ЖНК), во-первых, не решают жилищной проблемы сразу, даже при наличии достаточных доходов у потенциального заемщика, во-вторых, требуют высокого профессионализма и повседневного управления активами (фондовый рынок), или хотя бы хорошего знания рынка услуг доверительного управления (траста).

Таким образом, жить уже сейчас в своей квартире, заняв необходимую сумму под 14 процентов в год, и, радуясь, а, не огорчаясь, росту цен на недвижимость, - вот реальная аль-



Леонид Алексеевич ПОЛЯКОВ - кандидат экономических наук, председатель Наблюдательного совета ООО «Ипотечный брокер «Ярослав Мудрый».

тернатива ожиданиям «более выгодных» условий по ипотеке.


Конечно же, в каждом конкретном случае свои расчеты, свои факторы. Необходимо учесть расходы на страхование жизни, здоровья и жизни заемщика и предмета залога (покупаемой квартиры), и расходы на проверку платежеспособности заемщика, юридической чистоты и правильности оформления всех документов, и прочие расходы. Однако эти факторы столь индивидуальны, столь значительно меняются от кредитора к кредитору, что требуют персональных расчетов и консультаций.

Однако и в этих направлениях начали происходить весьма важные, а главное позитивные изменения: появился новый профессиональный участник ипотечного рынка - ипотечный брокер (ИБ). Именно в силу узкой специализации, прямой и жесткой зависимости доходов ипотечного брокера от гибкости и качества обслуживания клиентов и количества выданных кредитов, он должен в ближайшее время стать серьезной альтернативой банковскому ипотечному кредитованию. В том случае, если ИБ удастся превратить показатель объема выданных ипотечных кредитов на единицу «ипотечных» издержек, сложившийся у банка, то привлечение брокера к ипотечному процессу станет выгодным и самому банку. Банки смогут сократить свои издержки, передав функции привлечения и сопровождения клиентов ИБ, сократив свои штаты, и, не потеряв прибыль.

Конкуренция на рынке услуг предоставления ипотечных кредитов на фоне снижения ставок неизбежно будет подталкивать участников рынка в сторону рефинансирования уже выданных кредитов, но выданных по более высоким ставкам, на расширение рамок кредитования с точки зрения минимальной и максимальной сумм кредита, на все более полный учет доходов заемщиков, в том числе неофициальных, и доходов созаемщиков независимо от степени их родства.

Еще одним направлением развития ипотечных услуг будет рост эффективности взаимодействия профессиональных участников ипотечного рынка и рынков недвижимости, страхования, оценочных и риэлтерских услуг. В этом случае возможно, так называемое, поэтапное кредитование и улучшение жилищных условий. То есть когда часть ипотечного кредита уже погашена и высвобождена часть залоговой стоимости, то ипотечные кредиторы, исходя из величины этой части, смогут выдавать дополнительный ипотечный кредит, идущий на покупку большей (лучшей) квартиры, с переводом остатка долга по старой квартире на новую. Профессионалы риэлторы же найдут клиенту новую, устраивающую его, квартиру и помогут продать старую.

www.yaroslavlmutdry.ru



АГЕНТСТВО ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ «ЯРОСЛАВ МУДРЫЙ»

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Централизованное управление процессом создания жилья, от подготовки площадок и проектирования до последующего строительства, реализации и эксплуатации построенных жилых домов.

Под управлением компании «Ярослав Мудрый»:

- проектный институт
- строительно-монтажные организации
- ипотечный брокер

☎ (4852) 30-18-80, 72-79-79, e-mail: info@cngrad.ru, www.cngrad.ru

На правах рекламы.