



**Руководитель центра ипотечного кредитования нижегородского филиала Промсвязьбанка Анна Дувакина:**

— Сегодня перед нами стоят амбициозные задачи — стать к 2015 году самым дорогим и эффективным частным банком в России, и мы уверенно движемся к намеченной цели: 10 лет назад банк вошел в топ-50 российских банков, 5 лет назад — в первой двадцатке, сегодня мы уже в десятке и останавливаться не собираемся. Одним из важных сегментов рынка, в котором мы рассчитываем занять лидирующие позиции, является ипотека.

В марте этого года Промсвязьбанк вернулся на рынок ипотечного кредитования. В Нижнем Новгороде это событие было отпраздновано открытием специализированного центра ипотечного кредитования (ул. Полтавская, 3) и с первых дней в центре кипит работа — клиенты интересуются условиями, консультируются со специалистами.

Хочу сказать, что на сегодняшний день на рынке сложилась наиболее благоприятная ситуация для покупки жилья. Цены на квартиры, упавшие в кризис, подниматься не спешат, а ставки по ипотеке уже вернулись на докризисный уровень. Кроме того, условия предоставления ипотечных ссуд сейчас максимально удобны и просты.

Политику Промсвязьбанка в отношении к заемщикам можно сформулировать одной фразой: мы понимаем своих клиентов. Банк работает со всеми категориями заемщиков и применяет индивидуальный подход к каждому из них. Ведь ситуации бывают разные, поэтому мы и стараемся подстраиваться под клиентов. Например, если молодая семья, готовая взять ипотеку, не может показать доход, который обеспечил бы большой кредит, мы готовы при рассмотрении заявки учитывать доходы еще и родителей. Промсвязьбанк принимает любые справки о доходах, даже в произвольной форме, и не требует обязательного страхования жизни и имущества.

Банк активно сотрудничает с застройщиками, предлагая программы ипотечного кредитования по договорам долевого участия и т.д. Мы считаем, что не стоит выбрасывать деньги на аренду квартиры, ведь банк готов помочь с приобретением собственного жилья. Не поленитесь, узнайте возможности, предлагаемые банками.

невозвратов по-прежнему высоки. Поэтому снижение первоначального взноса с 30% до 20% — это все, на что сегодня способен рынок. Но если клиент готов страховать риски по программам, предоставленным страховой компанией АИЖК, мы готовы снизить первоначальный взнос и до 10%. Сейчас ВТБ 24 запускает программу, в которой в качестве первоначального взноса заемщику будет разрешено использовать материнский капитал.

Остальным игрокам приходится для привлечения клиентов проявлять изобретательность. «Банки внесли ряд изменений, чтобы сделать свои ипотечные программы конкурентоспособными. Так, практически все банки отменили комиссии по ипотечным кредитам, отменили мораторий на досрочное погашение кредита и стали работать с застройщиками по принципу аккредитации: заключив кредитный договор с тем или иным застройщиком, банк впоследствии предлагает специальную ипотечную программу для покупателей этого жилья», — рассказывает Ольга Мамаева. С коллегой согласна и Ольга Николаева, начальник управления ипотечного кредитования филиала «Нижегородский» ОАО «Альфа-банк»: «Сейчас линейка ипотечных продуктов максимально расширена. На рынок вернулись даже такие продукты, как покупка жилья в домах с деревянными перекрытиями». По словам Анны Дувакиной, начальника ипотечного центра Промсвязьбанка, в их банке при выдаче ипотечного кредита готовы рассматривать совокупный доход не двух человек, как было раньше, а четырех членов семьи, что позволяет увеличивать сумму кредита. «Сейчас ипотека — это дорога с односторонним движением. Банки готовы кредитовать ипотеку, причем готовы больше, чем клиенты. Мы развернули все программы, которые только были возможны. Есть программы на вторичное жилье, на новостройку, под залог имеющегося жилья, рефинансирование ранее взятых кредитов. Есть эксклюзивные программы „Экспресс-ипотеки“, по которым не требуется подтверждения дохода», — рассказывает Виктор Решетов. С 16 марта ВТБ 24 запускает программу, в которой в качестве первоначального взноса заемщику будет разрешено использовать материнский капитал. Отличительная особенность программы состоит в том, что клиенты могут получить ипотечный кредит без первоначального взноса — им в данном случае выступает сам материнский капитал. При этом все остальные параметры кредитования остаются без изменений. Таким образом, в зависимости от стоимости покупаемой квартиры заемщик может получить ипотечный кредит без внесения собственных средств. В ВТБ 24 отмечают, что на сегодняшний день около 7 тыс. ипотечных заемщиков уже воспользовались правом погашения ипотечного кредита за счет средств материнского капитала.

### ИПОТЕКА ПОД ЧЕСТНОЕ СЛОВО

Либерализация условий по предоставлению ипотеки привела к тому, что у многих банков стали «висеть» одобренные кредиты. «Так, у нас сейчас есть порядка 30 одобренных кредитов. Клиенты собрали документы, получили одобрение. И я могу хоть сегодня выдать им деньги. Однако заемщики не могут найти себе жилье», — рассказывает Николай Русов, управляющий филиалом «Нижегородский» банка «Глобэкс». По словам экспертов, похожая ситуация и у других банков. «Мы анализировали ипотечные заявки и сделки нескольких

банков — наших партнеров и пришли к выводу, что только 50% одобренных кредитов заканчиваются ипотечными сделками», — рассказывает Марина Боженина. По ее словам, происходит это из-за того, что ипотечный покупатель не интересен продавцу недвижимости. «Ипотечный покупатель, как правило, ориентируется на дешевое жилье, которое обладает высокой ликвидностью (35–40 тыс. руб. за 1 кв. м). И именно такое жилье сейчас в дефиците на нижегородском рынке. Кроме того, ипотечная сделка сложна — в ней участвуют помимо покупателя и продавца еще оценочная, страховая компании и банк. Да и денежные средства поступают к продавцу после регистрации сделки. Поэтому продавцы предпочитают покупателей с живыми деньгами, а не ипотечных», — поясняет Марина Боженина. По словам Алексея Денисова, до сделок доходят 2/3 одобренных ипотечных заявок: «В 2010 году к нам поступило 3 тысячи обращений, из них 2 тысячи закончились сделками».

«На рынке как нашего города, так и в других регионах России сохраняется тенденция по снижению объемов вводимого в эксплуатацию жилья — игроки строительного рынка продолжают испытывать проблемы с финансированием. А на вторичном рынке по-прежнему много альтернативных сделок, то есть сделок по улучшению жилищных условий Государство принимает меры по поддержке ипотечного жилищного кредитования и жилищного строительства, однако существенных темпов роста ввода жилья еще не произошло», — считает Георгий Гречин, отмечая, что государство принимает меры по поддержке ипотечного жилищного кредитования и жилищного строительства — так, в целях оживления рынка утвержден механизм целевого фондирования жилищного кредитования за счет средств Пенсионного фонда с привлечением ВЭБ. «Однако прилагаемых усилий недостаточно для кардинального изменения ситуации», — констатирует банкир. «На рынке доминируют обмены, направленные на улучшение жилищных условий, — однокомнатную меняют на двухкомнатную, а средства на доплату берут в банке», — рассказывает Олег Виндман, директор региональной дирекции банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV) в Приволжском федеральном округе. По мнению Станислава Спицына, «для увеличения объемов вводимого жилья необходимо было бы восстановить систему, существовавшую в Советском Союзе»: «Тогда предприятия сами строили дома для сотрудников, и банки охотно кредитовали бы и строительство, и ипотеку сотрудникам предприятия».

Невзирая на дефицит жилья, банки намерены в 2011 году существенно нарастить объемы выдачи ипотечных кредитов. «Скорее всего, рост продолжится за счет альтернативных сделок — многие граждане нуждаются в улучшении жилищных условий», — уверен Виктор Решетов, который рассчитывает увеличить объемы выдачи ипотеки банка «Жилфинанс» в Нижнем Новгороде в 2,5 раза. Альфа-банк рассчитывает увеличить ипотечный портфель за счет развития ипотечных программ на приобретение загородной недвижимости и коттеджей. Чтобы оживить рынок, банки совместно с застройщиками устраивают различные акции, проводят конференции и форумы. Так, первый областной форум по ипотечному кредитованию в конце марта планирует провести банк «Уралсиб». ■