

КРЕДИТНЫЙ НИ БУМ-БУМ

Возрождение ипотеки, о котором заговорили прошлой осенью, не состоялось. Банки по-прежнему не торопятся активизировать выдачу ипотечных кредитов. Дошло до того, что некоторые пермские застройщики даже решили сами взяться за кредитование покупателей. Такой план вынашивает сейчас один из крупнейших местных застройщиков — Пермский завод силикатных панелей. Параллельно с этим все строители ждут, когда банки с помощью государства начнут кредитовать покупку строящегося жилья. Иначе строить будет попросту не на что.

Не дождались

Банки все еще скупаются на ипотечные кредиты, сетуют участники рынка недвижимости. Осенью прошлого года количество выдаваемых кредитов довольно бодро поползло вверх (в четвертом квартале было выдано на 70% больше, чем в третьем), дав строителям и риелторам надежду на оживление рынка недвижимости. Но кардинально ситуация с тех пор не изменилась. По данным главного управления ЦБ РФ по Пермскому краю, в четвертом квартале 2009 года в регионе было выдано 1,42 млрд руб. ипотечных кредитов: это меньше, чем даже во втором квартале 2009-го (1,96 млрд руб.), когда большинство банков заморозили свои ипотечные программы.

Аналитики наблюдают крайне осторожные шаги банков. «Если раньше кредиты выдавали два-три банка, то сейчас уже больше. Это говорит о том, что они прощупывают риски, а, значит, они снижаются», — говорит директор консалтинг-группы Research & Decision Регина Давлетшина.

При этом большая часть выданных средств была направлена на покупку готового жилья. «Банки толком не кредитуют потенциальных покупателей жилья на первичном рынке, так как настороженно относятся к новостройкам сейчас», — говорит директор «Пермского аналитического центра» Сергей Седов.

Не дождавшись активных действий от банков, застройщики решили сами начать кредитовать покупателей. О программе собственного ипотечного кредитования заявили на Пермском заводе силикатных панелей (ПЗСП). Компания планирует запустить ее в этом году. «Воспользоваться ею смогут как индивидуальные потребители, так и корпоративные клиенты», — рассказывает директор по продажам ПЗСП Алексей Демкин. — Ежемесячная плата для потребителя в зависимости от величины первоначального взноса и стоимости квартиры будет варьироваться от 20 тыс. до 40 тыс. руб. По сути, такие условия вполне сопоставимы с условиями, предлагаемыми банками».

При этом от более подробных комментариев в компании пока отказываются, ссылаясь на то, что проект сейчас прорабатывается до конца. Как будет оформляться кредит, каков будет минимальный первоначальный взнос и откуда у ПЗСП деньги на кредитование покупателей — об этом в компании не говорят.

«Юридическое лицо, не имеющее банковской лицензии, не имеет права заниматься кредитованием. Поэтому можно предположить, что в основе программы ПЗСП будет лежать либо рассрочка платежей, либо выдача займов, либо опять же работа через какие-либо кредитные организации. А это все несколько отличается от классических банковских программ ипотечного кредитования», — говорит управляющий операционным



Что бы ни предприняли государство, банки и строители, повторения ипотечного бума не будет, так как люди пока не готовы брать кредиты ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

офисом «Прикамский» банка «Сосьете Женераль Восток» Игорь Мерзлов. По его мнению, в любом из этих трех вариантов входящий денежный поток ПЗСП должен будет наполняться со стороны каких-либо внешних инвесторов — будь то кредиты банков, потребительский кооператив, выпуск облигационных займов, кредитных нот и т.д.

Строители скептически отнеслись к инициативе ПЗСП. «Как правило, у застройщика все деньги в обороте. Так что не совсем ясно, за счет чего можно финансировать подобные проекты. К тому же с физлицами сложнее всего работать», — говорит источник «Ъ» в одной из строительных компаний Перми. «Заявление об ипотеке — это либо выдача желаемого за действительное, либо просто красивая обертка уже существующего продукта — такого, как рассрочка платежа», — считает финансовый директор «Камской долины» Владимир Пучнин. «Для этого нужен ресурс дешевый и длинный», — отмечает он. — Конкурировать с банками невозможно и смысла нет. Это отдельная технология и бизнес, который окупается при тиражировании». По словам Владимира Пучнина, три года назад «Камская долина» тоже продумывала вариант самостоятельного кредитования. «Тогда закладные по ипотечным займам выкупало и рефинансировало АИЖК. Но чтобы включить систему рефинансирования, нужно иметь большие объемы — необходимо в месяц передавать агентству несколько сот закладных. Тогда это экономически целесообразно», — говорит финансист. — Кроме того, сейчас федеральная ипотека в основном направлена на

готовое жилье. Ни у одного пермского застройщика нет такого количества готового жилья, которое сможет обеспечить экономически обоснованную схему самостоятельного ипотечного кредитования».

Аналитики рынка недвижимости идею ПЗСП восприняли более оптимистично. «В принципе ничего не мешает застройщику кредитовать покупателей за свой счет, все зависит от разумно выстроенной финансовой политики и планирования на предприятии», — говорит директор «Пермского аналитического центра» Сергей Седов. По его словам, финансирование может осуществляться в том числе и за счет средств привлеченных инвесторов, которые не так ограничены в своих действиях, как банки. «Они (ПЗСП. — „Ъ“) молдцы, что предлагают что-то новое. Я считаю, что на этом рынке при тех условиях, которые созданы сейчас, необходимо что-то предпринимать, искать какие-то выходы вместо того, чтобы просто сетовать на сложившуюся ситуацию», — говорит Регина Давлетшина.

Жизнь без бума

Главное новшество на рынке ипотечного кредитования, которого с нетерпением ждут сейчас строители, — это кредиты на строящееся жилье. На рынке недвижимости очень надеются, что основные ипотечные потоки будут направлены именно в новостройки. И здесь по-прежнему, как и все время в период кризиса, надежда на государство. «Ждем, когда господдержка через АИЖК придет в регионы», — говорит Владимир Пучнин из «Камской долины». «Можно предполагать, что за счет этой госпрограммы пла-

тежеспособность людей, по крайней мере, не станет снижаться, и в итоге это будет поддерживать развитие строительного рынка», — добавляет Регина Давлетшина.

Пермское АИЖК уже объявило о том, что с 15 марта начинает выдавать ипотечные кредиты для участия в долевом строительстве (программа «Новостройка»). Минимальная процентная ставка — 10,5% годовых (при первоначальном взносе от 50 до 70%). Она может быть снижена для заемщиков, которые участвуют в программе «Обеспечение жильем молодых семей», для владельцев государственных жилищных сертификатов и при условии, что цена квадратного метра не больше 30 тыс. руб.

По словам директора ПАИЖК Андрея Шинкаренко, спрос на ипотеку новостроек сейчас очень высок: по этому поводу потенциальные заемщики обращаются в агентство ежедневно. «Начало кредитования долевого участия в строительстве, безусловно, поспособствует оживлению пермского рынка строящегося жилья», — говорит Андрей Шинкаренко, отмечая при этом, что пока «сложно оценить степень влияния на рынок инициативы одного участника».

Сами же банки по-прежнему очень осторожно относятся к кредитованию первичного рынка недвижимости. Он, по словам Игоря Мерзлова из банка «Сосьете Женераль Восток», сейчас «все еще не рассматривается банками и находится за рамками ипотечных программ». «Поскольку кризис еще не преодолен в полной мере, все банки вынуждены очень внимательно подходить к оценке собственных рисков при рассмотрении кредитных заявок, а особенно при кредитовании на приобретение недвижимости на первичном рынке», — говорит господин Мерзлов.

«Я считаю, что самостоятельно банкам сейчас накладно кредитовать строящееся жилье. Потому что потягаться с АИЖК по процентной ставке будет очень сложно — у агентства она самая низкая», — полагает председатель правления «Камабанка» Наталья Мельник. Сам «Камабанк» является сервисным агентом АИЖК, поэтому через него имеет возможность участвовать в кредитовании и готового и строящегося жилья.

Даже если банки действительно подключатся к кредитованию «долевки», нового ипотечного бума все равно не случится, абсолютно уверены аналитики. Директор «Пермского аналитического центра» Сергей Седов сомневается, что стоит ожидать взрывного роста по темпам ипотечного кредитования. И в первую очередь потому, что люди не готовы брать кредиты сейчас. «Пока экономика не придет к некоей понятной для всех стабильности, люди кредиты массово брать не будут». «Если провозгласили кредитование новостроек, то это еще не значит, что все произойдет за короткое время. Нужно время, чтобы программа заработала», — говорит Владимир Пучнин.

АНАСТАСИЯ КОСТИНА