



THE GOOD BRIGADE / BETTY IMAGES

в 2019 году,— продолжает он.— Сейчас спрос подогревается также ростом цен на строительные материалы и услуги, а также дефицитом некоторых материалов. Цены на строительные материалы в этом году существенно выросли — на некоторые позиции в два-три раза. Поэтому люди спешат начать строительство, чтобы снизить затраты. По нашим прогнозам, восходящий тренд в спросе на загородную недвижимость сохранится еще на протяжении двух-трех лет». С ним согласен и Владислав Юрковский. «Пандемия повысила ценность загородного жилья, ведь возможность свободно путешествовать по миру еще долго будет ограничена, а загородный дом — это всегда доступный гарантированный вариант отдыха,— объясняет он.— Кроме того, работодатели осознали, что современные технологии позволяют эффективно работать из любого места». По его мнению, в перспективе трех лет спрос на покупку загородных домов будет устойчивым.

Большинство участников Ассоциации деревянного домостроения отмечают увеличение объемов продаж в первом квартале 2021 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — от 30% до 100%. А количество заявок на строительство загородных домов выросло за этот период

минимум вдвое, у некоторых компаний наблюдается пятикратный рост. По мнению директора по работе с госорганами и банками Ассоциации деревянного домостроения Вадима Фидарова, на фоне такого взрывного роста спроса за загородные дома до конца года продажи могут вырасти на 20–30% по сравнению с прошлым годом.

Рост популярности кредитования загородного жилья подкрепляется и поддержкой на самом высоком уровне. В апреле руководитель рабочей группы президиума генсовета «Единой России», депутат Госдумы Александр Якубовский заявил, что сейчас ведется активная работа над подготовкой предложений по развитию этого сегмента. «Мы работаем над тем, чтобы то огромное количество российских семей, которые хотели бы жить в своем доме — их более 23 млн,— имело возможность переехать в качественное жилье по доступной цене. Мы подготовим и направим в правительство свои предложения по развитию отрасли», — отметил он.

Напомним, что в ноябре прошлого года президент Владимир Путин поручил правительству разработать меры по развитию деревянного индустриального домостроения в РФ, в их числе предусмотреть возможность кредитования строительства жилых деревянных домов ●

го страшного, если клиент не нашел своего застройщика в списке банка. Достаточно просто сообщить об этом в кредитную организацию, и банк добавит компанию в перечень. Застройщик подбирает удобный проект дома, рассчитывает стоимость для клиента и в дальнейшем сопровождает от начала строительства и до конца. Предварительное решение по кредиту клиент получает онлайн в течение минуты.

Точка роста

Эксперты уверены в том, что спрос на покупку загородной недвижимости сохранится. По словам руководителя проектов развития выставки домов «Малоэтажная страна» Андрея Антипина, прошлым летом после снятия ограничений наблюдался взрывной спрос. «В этом году эта тенденция сохраняется, спрос устойчиво высокий, не такой взрывной, как год назад, но существенно выше, чем



«В ПЕРСПЕКТИВЕ БЛИЖАЙШИХ ЛЕТ POS-КРЕДИТЫ НА ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА МОГУТ СОСТАВИТЬ СЕРЬЕЗНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ ИПОТЕКЕ»

Бум на рынке загородной недвижимости спровоцировал всплеск кредитования на эти цели. Чем POS-кредит выгоднее ипотеки и сохранится ли ажиотажный спрос на дачи и коттеджи в ближайшие годы, в интервью «Деньгам» рассказал вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта-банка Андрей Павлов.

— Почему Почта-банк продвигает именно POS-кредит для приобретения загородного жилья, а не ипотеку?

— Несмотря на революционный рост ипотечного рынка в последние годы, этот продукт все еще остается довольно сложным для клиента и требует много времени на оформление. Более того, если ипотека на покупку квартиры — это довольно стандарт-

ный продукт, где все этапы уже хорошо изучены и отработаны, с загородным жильем ситуация сложнее — банки не имеют стандартизированных процедур андеррайтинга и боятся брать на себя высокие риски. Нашей целью было предложить действительно удобный для населения кредит, который можно оформить очень быстро. Почта-банк является одним из лидеров рынка POS-кредитования, и поэтому, разрабатывая данный продукт, мы отталкивались от нашей экспертизы в этой нише. Выяснилось, что совсем необязательно для покупки дома использовать только ипотеку. Более того, мы предложили такую же выгодную ставку, как и по ипотечным программам, но с более легкой процедурой оформления. Я уверен, что в перспективе ближайших двух-трех лет POS-кредиты на загородные дома могут составить серьезную конкуренцию ипотеке и нецелевым кредитам и займут значимую долю в сегменте жилищных кредитов. Мы запустили пилот по этой программе в 2018 году, и к началу пандемии, которая спровоцировала бум на рынке загородного жилья, она была у нас уже полностью отработана.

— Обычно ставки по потребительским кредитам значительно выше, чем по ссудам, обеспеченным залогом. За счет чего Почта-банк предлагает ставку 4,9% годовых?

— За счет страховки. Почему обеспеченные кредиты, такие как ипо-

тека и автокредит, имеют более низкие ставки? Потому что у банка есть залог, своего рода защита на случай непредвиденных обстоятельств. В нашем случае защита — это страховка. Кстати, сама по себе это интересная комплексная страховка, которую больше никто в этом сегменте не предлагает. Она обеспечивает максимально полное покрытие интересов клиента: страхование как самого дома (строительно-монтажные риски во время строительства и после завершения), так и клиента на случай потери дохода и при несчастных случаях. Это своего рода конструктор, то есть вы сами можете решить, какие риски выбрать для страхования, а также подключить дополнительные сервисы, например уборку после страхового случая. Думаю, строительство дома — этот один из тех случаев, когда страховка абсолютно оправдана.

— Значит, страховка обязательна?

— Нет, это опция, которая снижает процентную ставку по кредиту. Клиент, безусловно, имеет право отказаться от полиса, но в этом случае процентная ставка будет выше. Но, на мой взгляд, строительство загородного дома — это как раз тот случай, когда страховка — это очень полезный продукт. Тем более, как я сказал, она имеет максимально полное покрытие рисков клиента.

— Менял ли Почта-банк условия программы за те два года, что она уже действует?

— Да, мы поменяли ряд ключевых параметров. В первую очередь мы увеличили максимальную сумму кредита с 3 млн до 5 млн руб. Отчасти это решение вызвано тем, что спрос на загородное жилье подстегнул рост цен в этом сегменте — на строительные материалы и работы. При этом минимальная сумма по кредиту, напротив, уменьшилась до 500 тыс. руб., это важно для регионов, где цены ниже, а также для покупки в кредит приусадебных построек, например бань или беседок. Также мы уменьшили ставку до 4,9% и увеличили срок кредитования до семи лет.

— Можно ли использовать материнский капитал для первоначального взноса или погашения самого кредита?

— Да. И поскольку кредит целевой, можно и налоговый вычет по нему оформить.

— В каких регионах вы наблюдаете самый высокий спрос на этот продукт?

— Наибольший спрос мы видим в Московской, Ленинградской, Курской, Иркутской областях, Краснодарском крае и Республике Татарстан. Тот факт, что мы являемся единственным банком в стране, кто работает в нише кредитования быстровозводимых домов по всей стране, позволяет нам удовлетворить спрос в любом ее регионе.

— Пандемия действительно подстегнула интерес к покупке заго-

родного жилья, однако будет ли этот тренд долгосрочным?

— Мы уверены, что да. Ведь пандемия заставила работодателей в целом пересмотреть подход к офисной работе. Выяснилось, что далеко не всем необходимо каждый день находиться в офисе, а значит, люди перестали быть так сильно привязаны к городу. Раньше за желание жить на свежем воздухе приходилось «платить» пробками. Сегодня этой проблемы нет, ведь для многих дом — это теперь и еще офис. Кроме того, построить свой дом намного выгоднее покупки квартиры в городе — за те же деньги вы получите жилье принципиально другой площади и комфорта.

Темпы роста спроса на загородную недвижимость и кредиты впечатляют — они уже опередили динамику двух предыдущих лет. В прошлом году на фоне пандемических ограничений застройщики отмечали увеличение спроса в этом сегменте более чем на 50%. И у нас количество заявок было на 40% больше, чем в 2019 году. В этом году эта тенденция будет только набирать обороты, происходит настоящий бум загородного строительства. За первые четыре месяца этого года у нас выдачи выросли в четыре раза по сравнению тем же периодом прошлого года. В итоге в этом году мы уже выдали столько же кредитов, сколько за весь 2020 год, а до конца года планируем вырасти более чем в пять раз.