



Некоторые банки активно развивают направление ипотеки, другие, напротив, свернули программы долгосрочного кредитования. О том, что происходит на рынке сегодня, какие преференции может получить ипотечный заемщик по сравнению с обычным и как воспользоваться программами рефинансирования, в интервью portalu Banki.ru рассказал председатель совета директоров банка «Западный» Дмитрий Леус.

- Банки могут отсеивать до 70% поступающих заявок на получение кредита. Причинами отказа могут быть и плохая кредитная история, и судимость заемщика, и даже наличие нескольких кредитных карт. В каких случаях ваш банк может отказать в выдаче займа?

- В нашем банке существует система, по которой мы оцениваем возможности потенциального заемщика погашать кредит. Она учитывает его финансовое состояние, наличие задолженностей по другим кредитам, совокупный ежемесячный доход его семьи, а также другие факторы, которые так или иначе могут повлиять на погашение долга. Способность регулярно и своевременно осуществлять выплаты по кредиту банк оценивает математически, в том числе с использованием скоринг-системы.

В настоящее время ставки по ипотечным кредитам у банка «Западный» - одни из самых конкурентоспособных. Поэтому мы не можем позволить себе выход клиентов на

просрочки или нарушения графика платежей. Если банк приходит к выводу, что клиент не в состоянии своевременно погашать кредит, то решение по рассмотрению кредитной заявки, скорее всего, будет отрицательным. Но принимается такое решение по совокупности факторов. Само по себе наличие кредитной карты или других видов кредита причиной отказа не является.

- А есть ли в вашем банке программы лояльности для заемщиков?

- Для заемщиков, взявших в нашем банке ипотечный кредит, мы предоставляем бесплатно сроком на один год «золотую» карту с открытым овердрафтом в размере 5% от суммы кредита. Для тех, кто въезжает в новый дом или квартиру, это большой плюс, ведь им обязательно понадобятся деньги на ремонт, мебель и прочие расходы. Специальные преференции есть и для семейных пар, оформивших ипотеку. При рождении ребенка ставка по кредиту снижается на 0,3%. При рождении второго малыша заемщики получают возможность гасить кредит средствами материнского капитала.

Кроме того, у банка «Западный» есть специальная программа лояльности для сотрудников партнерских компаний и организаций. Для них мы вдвое снижаем комиссию при выдаче ипотечного кредита, а также предоставляем бесплатную аренду сейфовых ячеек или аккредитив.

- Недавно принят закон о возможности беспрепятственно погашать кредиты досрочно. Как, по вашему мнению, это отразится на заемщиках?

- Для заемщиков принятие этого закона будет иметь только положительные последствия. Кстати, в нашем банке за досрочное погашение кредитов никогда не взимали никаких комиссий и штрафов. С принятием нового закона аналогичные условия будут вынуждены соблюдать все банки.

- А можно ли в качестве первоначального взноса по ипотеке использовать материнский капитал? На какие условия можно рассчитывать?

- Чтобы использовать материнский капитал в качестве первоначального взноса, необходимо предоставить в Пенсионный фонд кредитный договор между заемщиком и банком. Но есть и другой вариант выгодно использовать материнский капитал. Можно оформить у нас ипотечный кредит и уже с первого месяца выплат по нему направить средства материнского капитала на досрочное погашение. Сумма и условия кредита определяются в зависимости от платежеспособности заемщика. Их можно рассчитать самостоятельно, воспользовавшись специальным калькулятором на нашем сайте.

- Если клиент имеет счет в вашем банке, он кредитуются на общих условиях или имеет какие-либо преимущества?

- Если клиент имеет обычный счет в банке, то он кредитуются на общих условиях. Но если он является сотрудником одной из наших партнерских организаций и имеет зарплатную карту банка «Западный», то при оформлении кредита на него распространяются условия специальной программы лояльности, о которой я говорил ранее.

- Как вы считаете, ожидание кризиса отразится на рынке жилья и ипотеки?

- Думаю, что банки в первую очередь повысят ставки (и это уже происходит). Возможно, увеличится размер первоначального взноса. Требования, предъявляемые банками к заемщикам, скорее всего, ужесточатся.

- В каком случае имеет смысл брать ипотечный кредит с плавающей ставкой? Каковы ее преимущества и недостатки по сравнению с фиксированной ставкой?

- В плавающих ставках проценты обычно привязаны к ставке рефинансирования, что неудобно и невыгодно прежде всего самим заемщикам. Рассчитать ежемесячный платеж по кредиту гораздо сложнее. А вероятность увеличения суммы выплат выше, чем кажущаяся возможность уменьшения ежемесячного платежа.

- Как в вашем банке поступают с заемщиками, которые относятся к категории

злостных неплательщиков? Критерии неплательщиков различаются в Москве и регионах?

- В случае несвоевременного погашения платежа по кредиту банк отправляет заемщику требование о досрочном погашении оставшейся задолженности. С проблемными заемщиками мы стараемся работать сами, объективно оценивая ситуацию, при которой возникла просрочка. В сложных случаях мы стараемся идти навстречу заемщикам и вместе искать пути решения проблемы. К сожалению, есть категория неплательщиков, которые такой возможностью пренебрегают, они просто не хотят решать проблему своей задолженности перед банком. Таких мы относим к категории злостных заемщиков. И неважно, где они проживают, - в Москве или регионах: критерии для всех одинаковые. С ними банк действует более жестко.

- Прибегает ли банк к помощи коллекторских агентств для решения вопросов с неплательщиками?

- В решении вопросов с неплательщиками по ипотеке мы к помощи коллекторов не прибегаем.

- Банк очень активно продвигает ипотечные кредиты. Какие у вас планы по увеличению ипотечного портфеля до конца 2011 года?

- Планы у нас, прямо скажу, нескромные, но точно предвидеть, как изменится ипотечный портфель к концу года, сейчас сложно, ведь его размер зависит в первую очередь от качества принимаемых банком заявок.

- Наряду с предоставлением ипотечных кредитов ваш банк предлагает также услуги по рефинансированию таких займов. Расскажите, пожалуйста, об основных условиях этой программы.

- Мы предлагаем две программы рефинансирования: «Рефинансирование задолженности по ипотечному кредиту иного банка, выданного на покупку жилой

недвижимости на вторичном рынке жилья» и «Рефинансирование задолженности по ипотечному кредиту иного банка, выданного на любые цели, под залог жилой недвижимости, имеющейся в собственности». Обе программы предусматривают, что срок кредита должен быть от одного года до 15 лет, а сумма займа - от 500 тысяч до 160 миллионов рублей. Кроме того, по второй программе у заемщика есть возможность увеличить сумму кредита до 70% от оценочной стоимости жилья. Рефинансирование реализуется при наличии согласия первичного кредитора на регистрацию последующего залога, то есть первичный банк-кредитор должен дать заемщику согласие на эту процедуру.

- Насколько активно ваш банк кредитует застройщиков жилья?

- В данный момент застройщиков жилья мы не кредитуем, но уже рассматриваем механизм выдачи таких кредитов.

- А что препятствует выдаче таких займов?

- К факторам, которые препятствуют более активным шагам банка в данном направлении, относятся высокие риски, связанные с проблемой «недостроя», а также отсутствие гарантий со стороны застройщиков по сдаче объекта в срок.

- Как вы оцениваете возможности создания в России жилищно-накопительной системы? Сможет ли данная мера позитивно повлиять на развитие рынка?

- Пробраз жилищно-накопительной системы был еще в Советском Союзе - это хорошо всем известные жилищные кооперативы. Сейчас это сообщество граждан, которые вместе решают свою жилищную проблему, используя при этом как личные финансовые ресурсы, так и ресурсы инвесторов. Правда, пока все это успешно работает в Европе, Америке, Австралии, но не в России. Жилищно-накопительная система, активно действующая за рубежом, у нас не имеет законодательной базы. В том числе это касается правовой защищенности граждан. Поэтому ипотека сейчас - наиболее доступный для наших сограждан инструмент решения жилищных проблем.

Банк «Западный» планирует создать депозитный продукт с рассрочкой на три года, который может стать началом развития системы жилищно-накопительного строительства в России. Основное предназначение такого продукта - накопление семьей средств для первоначального взноса в ипотеку. В течение трех лет банк следит, как клиент пополняет депозит, оценивает его платежеспособность и по истечении этого срока получает полноценного заемщика с минимальными рисками. На мой взгляд, создание такого депозита будет способствовать повышению привлекательности ипотечных продуктов у населения, а значит, и развитию рынка ипотеки в России в целом.

- Возможно ли получить ипотечный кредит в вашем банке, если заемщик не имеет ни постоянной, ни временной регистрации по месту нахождения подразделения?

- По условиям кредитования, принятым в нашем банке, потенциальный заемщик должен иметь постоянную регистрацию по месту жительства на территории Российской Федерации либо, при ее отсутствии, временную регистрацию (по месту пребывания) в субъекте РФ, где расположено кредитующее подразделение банка. Временная регистрация должна быть оформлена на период не менее одного года. В случае, если потенциальный заемщик не имеет ни того, ни другого, он не соответствует требованиям, предъявляемым банком. Однако он может получить временную регистрацию в регионе, где расположено кредитующее подразделение банка.

- Кто ваши ипотечные заемщики?

- Как правило, наши ипотечные заемщики - это люди в возрасте от 25 лет со средним и выше среднего уровнем достатка, со стабильным доходом. На момент погашения кредита возраст для женщин составляет 55 лет, для мужчин - 60. В большинстве своем это люди семейные, уже имеющие детей или планирующие ребенка. Также наш банк рассматривает «гражданских» супругов. Среди клиентов есть люди, как уже имеющие жилье и желающие улучшить свои жилищные условия, так и те, кто квартиру арендует. Ежемесячные расходы наших клиентов на выплаты по кредиту зависят от финансовой состоятельности каждого из них. Кто-то придерживается оплаты по графику, кто-то старается погасить платеж досрочно. По нашей практике, это в основном люди, занимающиеся малым и средним бизнесом, и индивидуальные предприниматели.

- Вы согласны с таким мнением, что сейчас выгоднее купить квартиру в кредит, чем

платить за аренду? Какой в этом случае должен быть первоначальный взнос и на сколько лет растянутся платежи по ипотеке, если покупать жилье в Москве?

- Да, действительно, сейчас съем жилья адекватен выкупу. Давайте посчитаем. В среднем аренда однокомнатной квартиры в Москве обойдется вам сейчас примерно в 30 тысяч рублей. Предположим, вы планируете купить на вторичном рынке «однушку» стоимостью от 4,5 миллиона рублей и хотите оформить ипотеку в банке «Западный». Для того чтобы ежемесячный платеж по ипотечному кредиту был адекватен ежемесячной арендной плате за жилье, вы должны сделать первоначальный взнос в размере 31% от стоимости жилья, оформить заем на сумму 3 105 000 рублей под процентную ставку 11,5% сроком на 15 лет. В этом случае ежемесячно вы будете выплачивать по кредиту 36,272 тысячи рублей. Причем уже не за чужое жилье, а за свое кровное, ведь каждый внесенный платеж - это шаг к приобретению вами собственного жилья. Замечу, что в нашем банке минимальный первоначальный взнос составляет всего 10% от стоимости приобретаемой недвижимости, так что даже при скромной зарплате вы можете позволить себе уже сейчас стать владельцем квартиры или дома.

Беседовала Татьяна СЕМЕНОВА, Banki.ru