

Рынку жилья, который показал в 2014 году рекордные объемы продаж и ввода, в 2015, несмотря на меры поддержки государства, пришлось непросто. Два года подряд в России была зафиксирована двузначная инфляция, а финансовые возможности для индексации зарплат отсутствовали. Реальные доходы населения снижались, а рост цен на потребительские товары затруднял возможность накопления первоначального взноса на покупку жилья, нестабильность и неуверенность в уровне получаемых доходов в будущем заставляли откладывать принятие решения о покупке недвижимости в кредит. В 2016 году прогнозируется меньший уровень инфляции, несмотря на это покупательская способность населения продолжит свое снижение, но, вероятно, более низкими темпами, чем в 2015 году.

# Ипотека:

## факты и тенденции

Согласно опросу, проведенному Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в декабре 2015 года, среди 1,6 тыс. человек в 140 населенных пунктах России, лишь 14 % россиян планируют улучшить свои жилищные условия в ближайшие три года. Из них половина купит, построит или обменяет жилье с доплатой на свои средства, и лишь небольшая часть этих людей рассчитывает в данном вопросе на ипотеку. Среди тех 14 %, кто с надеждой смотрит на улучшение своих жилищных условий, 29 % думают о капитальном ремонте или перепланировке, 45 % — о покупке, строительстве или обмене жилья через покупку с доплатой, а 21 % просто обменяют жилье. Остальные не определились или затрудняются ответить. Из 45 % респондентов, выбравших вариант ответа «покупка, строительство жилья, обмен через покупку с доплатой», около половины (49 %) потратят на эти цели собственные средства, 42 % возьмут ипотечный кредит, а 6 % — потребительский. Таким образом, доля потенциальных будущих заемщиков относительно мала — из 1,6 тыс. опрошенных лишь около 40 человек на текущий момент размышляют об ипотечном кредите. Однако с 2012 года она выросла в два раза —

с 24 % до 42 %.

Если говорить о возрастных характеристиках заемщиков, получивших кредиты в 2015 году, — в основном ипотеку оформляют молодые люди в возрасте от 25 до 36 лет. Исследования НАФИ подтверждаются и представителями оренбургских банков: НИКО-БАНК, проанализировав базу своих заемщиков, представил аналогичную статистику.

НИКО-БАНК отмечает изменения в портрете заемщика. Если в 2014 году мужчины были более склонны рассчитывать на свои средства, а женщины чаще выбирали ипотеку, то сейчас, наоборот, женщины более расположены полагаться на имеющиеся средства, а мужчины — на ипотеку. Анализируя сферы распределения трудовой деятельности ипотечных заемщиков, можно увидеть, что чаще всего ипотеку в 2015 году оформляли государственные служащие (19 % клиентов), работники торговой отрасли (17 %), ресурсных предприятий (14 %) и сферы услуг (13 %). Существенная доля заемщиков — работники финансового сектора (11 %), сферы образования (9 %) и медицины (8 %). С точки зрения занимаемых должностных позиций, 69 % заемщиков — это специалисты разных уровней, 21 % — руководители среднего зве-

на. Оставшаяся доля относится к владельцам собственного бизнеса и руководителям высшего звена.

**2015 год показал, что совместные усилия государства, банков и застройщиков позволили пусть не кардинально, но изменить ситуацию в лучшую сторону. Госпрограмма, специальные предложения и акции, субсидирование — всё это способствовало поддержанию спроса на недвижимость со стороны населения.**

«В 2015 году НИКО-БАНК не только участвовал в государственной программе субсидирования ипотеки, но и совместно с застройщиками реализовывал специальные программы: проекты по ипотечному кредитованию на покупку жилья в п. Экодолье в Оренбурге и Самаре, которые продолжают действовать и сейчас, проекты по жилкому комплексу «Времена года» и п. Перовский, — рассказывает **заместитель председателя правления ПАО «НИКО-БАНК» Татьяна Скубриева.** — Мы активно сотрудничаем с застройщиками и инвесторами, всегда готовы к диалогу и разработке совместных проектов, делающих приобретение жилья более доступным для потребителя. Участие в программе господдержки и реализация других

интересных проектов позволили увеличить объемы кредитования, и во втором полугодии 2015 года мы смогли выйти практически на уровень 2014. Да, мы не достигли рекордных показателей 2013 года, но в течение всего 2015 года мы фиксировали значительный стабильный спрос на ипотеку, который продолжается и сейчас. Отмечу, что в 2016 году НИКО-БАНК продолжает участвовать в программе господдержки ипотечного кредитования».

Тем не менее, очевидно, что при снижении уровня доходов и росте безработицы люди очень осторожно подходят к увеличению различного рода долговых нагрузок. На что банки и застройщики в 2015 году отреагировали запуском новых предложений. Так, например, застройщики ввели новую тенденцию — уменьшение размера квартир в новостройках эконом-класса. В нашем городе появились квартиры по 27 кв.м. Стоимость такого жилья значительно ниже, следовательно, меньше и сумма кредита.

В ситуации падения рынка ипотечно-жилищного кредитования банки пересматривают свои подходы к процедурам кредитования, активно работают над развитием продуктовой линейки. Так, к примеру, в прошлом году НИКО-БАНК запустил новый ипотечный продукт — приобрете-

ние недвижимости под залог имеющейся. Предложение привлекательно тем, что не требует от заемщика внесения первоначального взноса, а в залог предоставляется уже имеющаяся в собственности недвижимость. Данный продукт удобен родителям, которые заложив свою квартиру, могут обеспечить жильем своих детей, не успевших сделать накоплений на первоначальный взнос, но это лишь один из возможных вариантов! Ещё одним интересным предложением стало увеличение до 10 лет срока потребительских кредитов на любые цели под залог имеющейся недвижимости, что активно используется клиентами, желающими сделать ремонт или сменить обстановку в своем доме.

«НИКО-БАНК выделяет потребительское и ипотечное кредитование в качестве перспективных направлений, уделяя внимание не только ценовым факторам, но и разнообразию и конкурентоспособности предлагаемых клиентам кредитных продуктов, при этом мы всегда готовы оперативно реагировать на нестандартные ситуации. Особое значение для нас имеет обеспечение качества, комплексности и оперативности обслуживания клиентов при оформлении кредита. Именно поэтому было принято решение об открытии в Оренбурге универсального

ипотечно-кредитного центра», — отмечает Татьяна Скубрияева.

Подводя итоги, можно отметить следующие тенденции, присутствующие на рынке недвижимости в целом и в ипотечном кредитовании в частности:

- спрос на кредиты снизился, как снизились и реальные доходы населения, при этом наблюдается постепенная адаптация граждан к экономической ситуации в стране и, как следствие этого, восстановление спроса на ипотеку;

- продолжает оказывать существенное влияние поддержка государства в виде субсидирования процентных ставок по ипотеке, а также активная поддержка банков и застройщиков, направленная на повышение доступности ипотеки путём внедрения акций и специальных льготных программ кредитования;

- на 30 % возросло количество квартир, выставленных на продажу, по сравнению с 2015 годом, что способствует снижению цен на вторичную недвижимость;

- снижение объёма возводимого жилья в 2015 году, а также отсутствие у застройщиков возможности снижать цены на жильё в дальнейшем (в связи с увеличением стоимости строительных материалов) и повышать их (в связи с высоким риском снижения спроса и полного переключения клиентов на приобретение жилья на вторичном рынке).



**Ипотечно-кредитный центр ПАО «НИКО-БАНК»**  
г. Оренбург, ул. Чкалова, 51/1, тел. (3532) 34-90-91, 34-90-92

## г. Оренбург

**ДО «Степной» (ТРЦ «Территория»)**  
мкр-н 70 лет ВЛКСМ, 16/1,

тел.: (3532) 40-02-30

**ДО «Восточный» (ТД «Восточный»)**

ул. Восточная, 42/7,

тел.: (3532) 35-19-93

## г. Бузулук

**ДО «Западный»**

ул. Комсомольская, 101,

тел.: (35342) 516-09

## г. Новотроицк

ул. Советская, 85,

тел.: (3537) 63-38-89

## г. Орск

пр-т Ленина/ ул. Суворова, 48/18,

тел.: (3537) 25-17-81

## г. Медногорск

ул. Кирова, 2, тел.: (35379) 322-70

Ген. лиц. Банка России

№ 702 от 10.09.2015 г.

Реклама.