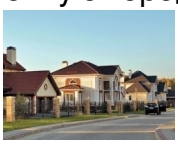
В последнее время в ряде банков появилась тенденция по отказу в выдаче ипотеки на приобретение дачи. Финансовые организации, либо остановили, либо ограничили выдачу данной ипотеки. Часто появились отказы без пояснения причин. В первом квартале число таких запросов уменьшилось до минимума. Ипотека данного класса не относилась к массовым продуктам, но кризис ее добил окончательно.

В последнее время в ряде банков появилась тенденция по отказу в выдаче ипотеки на приобретение дачи. Финансовые организации, либо остановили, либо ограничили выдачу данной ипотеки. Часто появились отказы без пояснения причин. В первом квартале число таких запросов уменьшилось до минимума. Ипотека данного класса не относилась к массовым продуктам, но кризис ее добил окончательно.

Согласно данным экспертов рынка недвижимости доля запросов на загородную ипотеку в последнее время составляет от 5 до 7 процентов от объема покупок загородной недвижимости. В некоторых банках процент колеблется от 2 до 12, если есть интересные предложения и акции. В первом квартале 2015-го года эта доля практически снизилась до нуля. Сами заемщики боятся загородной ипотеки не меньше банков. Банкам это малоинтересно из-за того, что в случае отказа платить с заемщика вряд ли что-то можно получить кроме участка. А клиентов отпугивает то, что банки стали требовать в залог на будущий загородный дом, а уже имеющуюся квартиру. Так, что участок в Талдомском районе купить вот тут проще заплатив всю сумму сразу в агентстве недвижимости «Возрождение». Это просто и безопасно.К жилью за городом банки всегда относились с подозрением из-за сложной оценки и меньшей ликвидности. А кризис поспособствовал увеличению данных рисков, и поэтому наблюдается увеличение отказов. Какого-то значительного ужесточения не наблюдается по наблюдению агентств недвижимости. Заемщики просто не могут получить такой кредит. Причем, даже если платежеспособность у них в порядке и кредитная история хорошая. В области загородной недвижимости высок процент отказов по ипотеке (до 30 процентов), а под влиянием кризиса доля отказов выросла до 60 процентов.Есть банки, которые ведут борьбу с потенциальными заемщиками и ставят заградительные ставки 16–19 при средних 15-ти процентах на городскую недвижимость . Минимальная ставка около 15,75 процента, но ее можно получить лишь при взносе 50 процентов от цены будущего объекта. Есть часть банков, которые просто остановили выдачу загородной ипотеки или серьезно ограничили ее. Это одни из лидеров кредитования Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк. Есть банки, требующие в залог уже построенную городскую недвижимость.



Как говорят в Газпромбанке, загородная ипотека всегда считалась рискованным кредитным предложением. И в большинстве случаев она не является жизненно необходимой недвижимостью. Ее покупают в дополнение к имеющемуся жилью. Например, этот дом в Талдомском районе будет отличным дополнением к имеющейся квартире в Талдоме. Поэтому в кризис существенно падает спрос на недвижимость за городом, и застройщики останавливают строящиеся объекты. Снижение цен приводит к

ухудшению обеспеченности выданных раньше кредитов.Прошлый кризис в 2008-ом показал, что в такое время значительно снижается стоимость загородной недвижимости при обращении о взыскании. Банк ВТБ24 на данный момент кредитует только покупку вторичного загородного жилья и только на территориях, где развит рынок недвижимости. Нужно сказать, что банки интересуются даже и вторичной загородной недвижимостью. Но число отказов в ипотеке выросло и данном секторе.Специфичность ситуации с загородной недвижимостью связана с тем, что имеются 2 составляющие. Это земельный участок и строения на нем. Когда оценивается земельный участок, то есть и специфические моменты при оценке строений. Кроме того, именно загородные поселки в кризис остаются недостроенными в первую очередь.

Продажа недвижимости в Талдоме здесь показывает, что загородное строительство – это индивидуальный процесс и это сильно усложняет оценку. Часто два соседних дома могут сильно отличаться по стоимости. К примеру, одно из строений индивидуализировано и в него вложено множество средств. Поэтому рыночная стоимость домов будет сильно различаться. А вот таунхаусы для банков гораздо понятнее. Они могут предоставлять по ним первичную и вторичную ипотеку по стандартным программам в этом сегменте услуг.Однако и с таунхаусами наблюдается снижение по ипотечным кредитам. Снижение наблюдается в два раза, а причина здесь кроется в опасениях самих клиентов. Таунхаусы также редко приобретают в качестве первого жилья. По этой причине от них отказываются в первую очередь.