



Не так уж давно россияне без особых сложностей могли брать **ипотечные кредиты** за рубежом. Рынки недвижимости интенсивно развивались, банки чуть ли не умоляли покупателей брать ипотеку едва ли не на полную стоимость приобретаемого жилья.

Казалось, риска для банков практически не было. Цены последовательно возрастали, при проблемах с погашением кредита жильё можно было либо перезаложить, либо, в самом скверном случае, продать с дополнительной прибылью. Но тут обрушился кризис, начало которого было ознаменовано именно ипотечными долгами в Соединённых Штатах, который негативно сказался на рынках недвижимости практически всего мира. Положение дел на ипотечных рынках Европы изменилось. Центральный Европейский банк снизил ставку рефинансирования с 5,36%, предлагаемых два года назад, до 1,33% в год в июле 2010. Это должно было оживить экономику Европы дешёвыми деньгами, прежде всего, сохранить рынки недвижимости, и одновременно европейскую строительную индустрию.

Уменьшение ставки рефинансирования оказало влияние на показатели европейской средневзвешенной ставки предложения EURIBOR. В итоге в большинстве государств Европы процентная ставка ипотеки опустилась, и сегодня находится на грани многолетнего минимума, изменяясь лишь на доли процента в течение последних месяцев.

Безусловно, пониженные процентные ставки служат приманкой для потенциальных клиентов. Аналитики компании Lowell Finance считают, что граждане РФ и государств СНГ проявили в первом полугодии 2010 года высокий интерес к ипотечному кредитованию приобретения недвижимости за рубежом. Как следует из внутренней статистики компании, не менее 60% клиентов имеют в российских банках депозиты на суммы, которых хватило бы для покупки недвижимости без ипотечного кредитования. Зачем же им нужна ипотека? Оказывается, выплачивая по зарубежному кредиту низкий процент и получая высокий процент на вкладе, люди просто экономят деньги. Но если привлекательность подобных займов очевидна, их доступность вовсе не однозначна. Европейская «ипотечная карта», как показывает опыт, весьма разнородна,

и каждое государство ЕС обладает собственной спецификой.

Людмила Белых, финансовый консультант и частный риэлтор из Мюнхена, утверждает, что на кредитном рынке Западной Европы ситуация за последние годы существенно изменилась, и приводит тому наглядное подтверждение. «Опытным образцом» выступает объект, который стоит 500 тыс. евро и арендный доход которого составляет 25 тыс. евро в год.

Если бы кредитная ставка, как в долгие предкризисные годы, оставалась в размере 6%, в течение десяти лет можно было бы погасить 15,6 % кредита за счёт доходов от аренды. Сегодняшний размер процентной ставки даёт возможность погашения при прочих равных за такое же время 41,6%.

Подобный пример с не приносящей арендной прибыли недвижимостью будет не настолько эффективным: в этом случае гасить кредит придётся из личных средств обладателя недвижимости.