



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE  
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СОБЛАЗН ПОИСКА  
ЛЕГКОГО ПУТИ

Главной проблемой участников рынка премиального жилья уже достаточно долгое время является отсутствие мест для строительства новых объектов. На окраине элитное жилье не построишь, а в центре уплотнительную застройку власти не разрешают.

Единственным ресурсом для развития останутся уже существующие жилые дома, которые можно реконструировать, предварительно выкупив там жилье, промышленные площадки или учреждения федеральных ведомств, которые можно вывести на окраины, освободив тем самым место под новое строительство или реконструкцию. Все три варианта сегодня не просто дороги, а безумно дороги и к тому же слишком затратны по времени — один проект может длиться десять лет и более. То, что можно было расселить, — давно расселено, остались «убитые коммуналки» на 20 комнат, которые при любой схеме невозможно хоть сколько-нибудь экономически эффективно преобразовать в приличное жилье. То же и с промплощадками — по сути, это те же коммуналки: на одном гектаре территории здесь сидит такой нераспутываемый узел собственников, арендаторов, субарендаторов и прочих заинтересованных лиц, что найти разумный компромисс при их расселении невозможно в принципе. Договориться же с Министерством здравоохранения или Минобороны о выводе подведомственных им учреждений из центра по силам вообще, пожалуй, лишь одной компании в городе, обладающей серьезным административным ресурсом.

На этом фоне у девелоперов возникает соблазн создавать новые элитные зоны. Спрос-то не уменьшается, в отличие от пятен под застройку. И рост числа проектов по намыву территорий это подтверждает — договориться на федеральном уровне о получении разрешения на такой проект получается быстрее, проще и дешевле. И, наверное, в результате у инициаторов намывных проектов все получится — и место создадут престижное, и квартиры будут видовые.

Но «серый» пояс в центре города так и останется. И будет стоять еще десятилетия — как памятник непродуманной инвестиционной политике нынешних городских и федеральных властей. Ведь вместо поиска стимула для редевелопмента промышленных территорий чиновникам пока гораздо проще дать разрешение для намыва земли.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НЕ ВЫНИМАЯ ДЕНЕГ ИЗ БИЗНЕСА  
И В ПРОШЛОМ, И В НЫНЕШНЕМ ГОДУ УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КОНСТАТИРОВАЛИ ПОБЕДОНОСНОЕ ШЕСТВИЕ ИПОТЕКИ — НА НЕКОТОРЫХ ОБЪЕКТАХ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ДОСТИГАЕТ 50%. ЗАВОЕВЫВАЕТ СВОЮ ДОЛЮ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И НА РЫНКЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА. ПРАВДА, ЗДЕСЬ ДОЛЯ СДЕЛОК С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ БАНКОВСКИХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ВСЕ-ТАКИ МЕНЬШЕ, ЧЕМ НА РЫНКЕ МАСС-МАРКЕТ. КАК ПРАВИЛО, ИПОТЕКА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СДЕЛОК С ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ДОСТИГАЕТ 5–10%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Покупка элитного жилья — это, как правило, покупка уже не первая, тщательно спланированная и продуманная, а значит, между намерением купить и самим приобретением квартиры есть довольно длительный временной разрыв. К тому же элитные объекты кредитуют не все банки подряд. Однако, учитывая, что интерес к ипотеке вернулся, все чаще и чаще в программах банков появляются различные предложения для элитных заемщиков.

**МЕДЛЕННЫЙ РОСТ** Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», говорит: «По нашим данным, доля ипотеки при покупке жилья, в том числе и элитного, растет. Например, занимаясь реализацией проекта „Леонтьевский мыс“, мы фиксируем достаточно большое количество обращений в банк, и эта тенденция с течением времени только укрепляется. Мы прогнозируем, что рост ипотечных сделок будет наблюдаться и на вторичном, и на первичном рынках».

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, впрочем, отмечает, что в последние месяцы ситуация стала меняться: «До недавнего времени наблюдалась положительная динамика: увеличивался общий объем ипотечного кредитования, росла доля ипотечных сделок. Но в настоящий момент ситуация неоднозначная. Банки начали поднимать ставки по ипотечным кредитам и снова ужесточают требования к заемщикам, что может негативно сказаться на темпах роста этого сегмента».

При этом Анна Филатова, руководитель отдела ипотечного кредитования АН «Итака», указывает на то, что доля ипотечных сделок на рынке элитной недвижимости составляет не более 10% от общего объема кредитов, выдаваемых на приобретение жилья. «Основной нюанс получения кредита на покупку элитной жилплощади заключается в том, что заемщик проходит более тщательную проверку на платежеспособность, а оценка стоимости приобретаемого жилья занимает на порядок больше времени по сравнению с оценкой обычной квартиры в силу ограниченного количества аналогичных предложений на рынке и индивидуальной специфики объектов элитной недвижимости», — говорит госпожа Филатова.

**ВСЕ НЕПРОСТО** Эксперты указывают и на то, что в данном сегменте для заемщиков особенно важна готовность бан-



ОСНОВНОЙ НЮАНС ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА НА ПОКУПКУ ЭЛИТНОЙ ЖИЛПЛОЩАДИ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ЗАЕМЩИК ПРОХОДИТ БОЛЕЕ ТЩАТЕЛЬНОЮ ПРОВЕРКУ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, А ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ ЗАНИМАЕТ НА ПОРЯДОК БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ

ков рассматривать заявки собственников бизнеса и возможность предоставления справок по форме банка. Доходы, отражаемые в справке 2-НДФЛ, чаще всего недостаточны для получения ипотеки на столь дорогие объекты недвижимости.

Юлия Мошкова, руководитель отдела ипотечного кредитования ЦРП «Петербургская недвижимость», отмечает, что сегодня в городе насчитывается всего 23 строящихся объекта, в которых цена квартиры превышает 15 млн рублей, соответственно, и ипотечные сделки на приобретение элитного жилья будут единичны. «А число элитных новостроек, где можно приобрести квартиру с помощью ипотеки, и того меньше», — добавляет она.

«Кроме того, клиенты такого уровня прекрасно представляют, каковы ипотечные ставки за границей, и, сравнивая с нашей ситуацией, понимают, что наши условия отличаются от европейских не в лучшую сторону», — говорит госпожа Мошкова.

Тем не менее, по ее словам, ипотечные сделки на такие квартиры все-таки совершаются с периодичностью примерно раз в полтора месяца. «При этом чаще всего такие клиенты берут кредит на непродолжительное время: в среднем через 1–1,5 года они уже возвращают деньги банку», — рассказывает госпожа Мошкова.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов полагает, что ипотека в

элитном сегменте не слишком популярна и оттого, что бизнесменам трудно планировать регулярные выплаты — в какой-то месяц будет сверхприбыль, а какой-то выйдет убыточным.

Начальник отдела ипотечных продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Наталья Зуева считает, что при покупке элитного жилья ипотека распространена значительно меньше, чем при покупке жилья комфорт-класса или экономкласса в связи с тем, что у покупателей элитного жилья реже возникает необходимость в привлечении ипотечных средств, чем у покупателей недвижимости в других сегментах. «Как правило, такие клиенты берут ипотеку в тех случаях, когда им в силу разных причин выгоднее использовать именно заемные средства банка. Кроме того, процесс одобрения большой суммы кредита (скажем, от 8 млн рублей и выше) обычно проходит несколько дольше и сложнее, чем одобрение кредита в 3–4 млн рублей, и требует значительно большего пакета документов», — добавляет она.

**НЕТ НУЖДЫ** Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад», говорит, что строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» в первом полугодии 2012 года число ипотечных сделок составило 4% от общего объема продаж. → 20