

ДОМ В ИПОТЕКУ

СЕГОДНЯ МЕЧТА КУПИТЬ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕКИ ЧАЩЕ ВСЕГО ОСТАЕТСЯ НЕРЕАЛИЗОВАННОЙ. ПОДОБНЫЕ СДЕЛКИ ЕСТЬ, НО ИХ СЛИШКОМ МАЛО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ГОВОРИТЬ О РАЗВИТИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ. ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ?

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по состоянию на конец третьего квартала 2012 года на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в продаже находится 341 коттеджный поселок и 34 дополнительные очереди существующих поселков.

В основном в коттеджных поселках представлены участки без подряда (40% от количества поселков в продаже), при этом еще в 37% поселков к реализации предлагаются как участки с подрядом, так и без подряда (смешанная застройка), то есть в совокупности в 77% поселков можно приобрести участок без подряда. На поселки, где предлагаются готовые или строящиеся коттеджи (только участки с обязательным подрядом) приходится 23%. Более чем в половине проектов с предложением участков под застройку (56% от количества проектов) коммуникации в стоимость не включены, за них нужно будет доплатить или проводить коммуникации самостоятельно. Обычно диапазон доплаты за минимальную инженерия (свет и вода) колеблется в пределах 300–800 тыс. рублей в зависимости от локации.

По данным АРИН, с начала года на загородном рынке было продано более 1,6 тыс. объектов, при этом основную долю рынка занимают участки без подряда — 70% от количества проданных объектов, оставшиеся 30% делят таунхаусы и коттеджи. Таким образом, с начала года всего на рынке было продано не более 500 домовладений.

СЛОЖНОЕ И РИСКОВАННОЕ Сделок могло бы быть и больше, если бы на загородном рынке активнее реализовывались ипотечные программы. Так, на рынке строящегося массового жилья в Петербурге доля ипотечных сделок составляет 60–65% от сделок купли-продажи, говорит Анна Корсакова, заместитель генерального директор АН «Балтрос». На загородном рынке в лучшем случае таких сделок лишь 10%. Причина в том, что банки пока не готовы кредитовать загородные покупки жилья в тех же масштабах, с которыми работают в городе. Слишком уж рынок непонятен и непредсказуем, и банки, обжегшиеся в кризис на первичном рынке, понимают, опасаются подобной ситуации. Как говорят участники рынка, ипотеке как розничному продукту кредитования нужен именно массовый пользователь услугой. Банки готовы кредитовать загородную недвижимость в любом объеме при наличии спроса, а его пока и нет.

Вторая причина — в самих застройщиках, которые не очень хотят тратить время, силы и деньги для аккредитации своих проектов в банках. По словам руководителя службы маркетинга «ПулЭкспресс» Марины Агеевой, ее



СВОЙ ДОМ В КОТТЕДЖНОМ ПОСЕЛКЕ МОЖЕТ ОСТАТЬСЯ НЕСБЫТОЧНОЙ МЕЧТОЙ ДАЖЕ ДЛЯ СРЕДНЕГО КЛАССА, ПОКА БАНКИ НЕ НАЧНУТ РАЗВИВАТЬ ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

компания для аккредитации своих объектов в банках самостоятельно ничего не предпринимала: «С одной стороны, мы опасаемся, что не удастся получить приемлемые условия кредитования и время на переговоры будет затрачено зря. С другой стороны — не ожидаем, что сотрудничество с банками увеличит поток клиентов».

Более активными на этом рынке являются строительные компании, которые давно и успешно строят массовое жилье в городе. У них есть наработанные отношения с банками и опыт городских продаж. Так, по словам Сергея Степанова, директора по продажам компании «Строительный трест», недвижимость в загородном малоэтажном комплексе бизнес-класса «Небо» можно приобрести с помощью рассрочки или ипотеки. «Минимальный первоначальный взнос при рассрочке составляет 30 процентов. Уже после оплаты половины стоимости недвижимости мы готовы передать покупателю ключи от его будущего коттеджа или таунхауса. Рассрочка предоставляется на срок до 12 месяцев. Далее покупатели могут взять ипотечный кредит: совместно с ведущими банками «Строительный трест» разработал для них специальную программу «Рассрочка с переходом на ипотеку». Минимальная процентная ставка по кредиту начинается от 9,4 процента годовых в рублях», — говорит Сергей Степанов. После оформления дома в собственность ставка по ипотеке составит 7,9–11% годовых в зависимости от размера первого взноса и других условий кредита. По данным «Старт Девелопмент», на сегодняшний день доля ипотечных сделок по коттеджному поселку «Золотые ключи» — 10–15%.

Еще одна проблема, как говорят участники рынка, трудности юридиче-

ского характера. «Сегодня основные риски приходится на объекты, построенные с нарушением земельного законодательства, когда земли либо не переведены из одной категории в другую, либо переведены с нарушениями. Зачастую застройщики просто продают сельхозземли, заверяя, что на них можно строить дома или что к концу строительства перевод состоится. Банки никогда такие объекты кредитовать не будут. Основное требование, предъявляемое банком, — загородное жилье должно быть ликвидным. Определяющие критерии ликвидности — дом построен и оформлен в собственность, целевое назначение участка — земли ИЖС, в доме есть все необходимые коммуникации, в поселке — подъездные пути и развитая инфраструктура. Загородное жилье должно быть пригодно для круглогодичного проживания, иметь хорошую подъездную дорогу, обеспечивающую к нему постоянный доступ вне зависимости от сезона», — говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН».

Единственный вариант взять такой кредит — предложить банку в качестве дополнительного обеспечения что-нибудь ликвидное, например, квартиру в городе.

В целом же, по словам экспертов, дополнительные шансы на рост объемов ипотеки дает и смена приоритетов у потенциальных покупателей. Если прежде загородный дом был предметом мечты только петербуржцев с высокими доходами, то сегодня переехать в коттедж подумывают горожане со средним достатком. И как только станет расти спрос, банки начнут упрощать требования к заемщикам по таким кредитам — по оценкам экспертов, это произойдет не раньше, чем через три-пять лет.

АЛЬТЕРНАТИВА ИПОТЕКЕ Альтернатива так пока и не развившемуся ипотечному кредитованию — рассрочки, которые сейчас есть практически у всех застройщиков на рынке загородного жилья. Выгода рассрочки для покупателя очевидна: она позволяет оплачивать недвижимость частями, по мере накопления денег, и при этом не переплачивать так много, как в случае использования ипотечных средств. Но есть и минус — это сроки. Как правило, обычное время рассрочки — до окончания строительства домовладения. Затягивать сделку на большой срок решаются редкие продавцы и не по всем категориям объектов.

Структура сделок с рассрочкой платежей может быть разной, но стандартная схема выглядит так: покупатель вносит 30% стоимости объекта при подписании договора купли-продажи либо инвестирования в строительство, а оставшуюся сумму выплачивает в течение оговоренного времени. Прежде большинство рассрочек были «платными» — с покупателей брали 0,5–2% в месяц с невыплаченного остатка. Сегодня количество «беспроцентных» схем поэтапной оплаты на рынке увеличилось. По большей части суммы выплат зависят от условий, которые выдвигает продавец, а тип или класс недвижимости не являются в данном случае определяющими факторами.

Однако по-настоящему беспроцентных рассрочек на российском рынке недвижимости по-прежнему нет. Даже при использовании так называемой беспроцентной рассрочки покупатель все равно заплатит за объект процентов на десять больше, чем при единовременной оплате покупки. В таких случаях застройщики говорят о скидке, предоставляемой покупателям при единовременной оплате недвижимости, а выбравшим рассрочку платежей предлагают заплатить полную цену, без учета скидок. Таким образом, «полная» цена квартиры, называемая покупателями, решившим платить в рассрочку, уже включает в себя «премию за риск», которую получает застройщик.

«Рассрочка является инструментом, которым пользуется застройщик, чтобы привлечь дополнительное внимание к своему объекту. Поэтому предлагают эту услугу практически все продавцы-строители. В отличие от городской недвижимости, когда приобретается в собственность только квартира, загородная недвижимость представляет собой два объекта: землю и дом. Это позволяет застройщику обыграть большее количество различных вариантов рассрочек: можно сделать рассрочку только на землю или только на дом, а также на все вместе», — говорит Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург». ■