

ДОМ

Ипотечная четверть

— кредиты —

Руководитель филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик рассказал: «В петербургском филиале Банка Москвы до конца 2013 года планируется увеличить объем выданных ипотечных кредитов почти в пять раз по сравнению с объемами выданных кредитов прошлого года и достичь показателя в 600 млн рублей».

Растет доля ипотечных сделок и у строительных компаний. Максим Разуменко, руководитель группы ипотечного кредитования компании «Строительный трест», говорит: «В нашей компании в 2013 году около 40 процентов сделок проходит с использованием кредита. Наиболее активно наши покупатели пользуются услугами таких банков, как ВТБ24, Сбербанк, Газпромбанк, «Санкт-Петербург»».

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development, считает, что потенциал роста у ипотеки все равно достаточно большой: на Западе в ипотеку покупается примерно 95% объектов.

Ставки в нерешительности

О том, что будет происходить со ставками на рынке ипотечного кредитования, в среде экспертов единого мнения пока нет.

Станислав Кривенков, финансовый директор ИК ААГ, говорит: «Ставки по ипотечным кредитам в 2012 году росли. Рост продолжился также и в начале 2013 года. Многие аналитики предполагали продолжение роста ставок, однако с марта 2013 года рост ставок прекратился, и теперь, невзирая на увеличившуюся экономическую нестабильность, мы наблюдаем противоположную тенденцию».

Ирина Лютко, ведущий специалист по недвижимости компании Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, прогнозирует: «До конца 2013 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях не превысит 13 процентов. На начало сентября среднемесячная ставка по рублевым кредитам составляет 12,4 процента. За последний квартал наблюдалось незначительное снижение процентной ставки».

Сергей Столбунов, начальник управления методологии, продуктов и разработки кредитной документации департамента ипотечного кредитования Номос-банка, говорит: «До конца 2013 года ожидается некоторое снижение процентных ставок по ипотечным кредитам, связанное с сезонным спросом. В основном ставки продолжают плавно снижаться в банках первого дивизиона в среднем на 0,25–1 п. п.».

Александр Коньшков, директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк», отмечает, что коррекция ставок по кредитам банков с государственным участием неизбежно приведет

к снижению ставок других игроков, потому что на долю первых в СЗФО, например, приходится более 70% рынка ипотеки. «Осенью банки активно проводят маркетинговые акции, которые позволяют им стимулировать спрос со стороны населения, с одной стороны, и диверсифицировать ставки для разных категорий заемщиков, с другой», — полагает он. А потому не исключено, что ставки могут немного упасть.

С такой точкой зрения согласен руководитель группы ипотечного направления департамента новостроек NAI Besar Сергей Гребенюк. «На мой взгляд, до конца года ставки могут снизиться приблизительно на 0,2–0,3 процента из-за обострения конкурентной борьбы между банками. Также ближе к декабрю можно ожидать появления новых программ или скидочных акций, целью которых является стимулирование спроса», — предполагает он.

Людмила Артеева, начальник управления розничного кредитования банка БФА, говорит: «В 2013 году многие банки значительно снизили надбавки к процентным ставкам за отказ от страхования того или иного риска по ипотечному кредиту. Банк БФА не исключение — снижение надбавки составило примерно 1,5 процента».

Господин Никулин утверждает, что у него вызывает озабоченность отказ некоторых банков от автоматического увеличения размера процентной ставки по кредиту заемщика, отказавшегося страховать свою жизнь и здоровье.

Кризиса не будет

В последние месяцы лета в среде банкиров активно обсуждалась возможность возникновения кризиса неплатежей. Но кредитные институты, специализирующиеся на выдаче ипотеки, говорят, что этому сектору такая опасность не грозит.

Илья Злунищев сообщил, что ситуация с просроченной задолженностью имеет тенденцию к улучшению. «На 1 сентября ее общий объем составил 2,14 млрд рублей, или 1,8 процента от общего портфеля банков Петербурга. При этом годом ранее этот показатель равнялся 2,5 млрд рублей, или 2,6 процента. В ипотечном кредитовании ситуация с рисками стоит наименее остро благодаря общему снижению просроченной задолженности и обеспечению кредитов ликвидными залогами».

Ирина Лютко согласна: «Опасность риска кризиса неплатежей невысока, учитывая, что качество ипотечного портфеля остается на стабильно высоком уровне: доля ипотечных ссуд, не имеющих просроченной задолженности, на 01.09.2013 составила 96,45 процента от всего объема ипотечного портфеля, доля кредитов с просроченной задолженностью более 30 и менее

90 дней составила 0,52 процента по сравнению с 0,54 процента на 01.09.2012, доля дефолтной задолженности (с просроченными платежами от 90 дней и более) — 1,51 процента по сравнению с 3,11 процента годом ранее. Уровень просроченной задолженности с начала 2013 года снизился с 59,1 до 48,7 млрд рублей, в то время как совокупный ипотечный портфель банков вырос с 2 до 2,4 трлн рублей».

Людмила Артеева сообщила: «На балансах банка сохраняется рост ипотечного портфеля, при этом и качество ипотечных ссуд остается на достаточно высоком уровне. В настоящее время мы со своей стороны не видим предпосылок для возникновения кризиса неплатежей».

Господин Кривенков в кризис тоже не верит, но при этом считает, что чрезмерная либерализация политики некоторых банков способна принести им ощутимые последствия, в случае если развитие экономики пойдет по негативному сценарию.

Ирина Лютко согласна с банкирами: «В целом проблема опасности риска неплатежей в России маловероятна, граждане нашего государства не успели привыкнуть к жизни в кредит. Среднестатистический ипотечный заемщик — это профессиональный сотрудник или предприниматель, с активной жизненной позицией, при оформлении ипотечного кредита он старается оценить и прогнозировать свой будущий доход, а при потере дохода он будет искать всевозможные способы и варианты заработка».

Господин Кольчик признает: «Разговоры о кризисе неплатежей есть, могу допустить, что они оправданы, но эта тема в меньшей степени может коснуться ипотечного рынка, поскольку данный вид кредитования имеет обеспечение. Да и в стоимости этого вида кредитования уже заложена плата за риск».

Александр Коньшков поясняет: «Рост просрочки наблюдается в монопродуктовых банках, специализирующихся на скоринговых моделях принятия решений и выдаче кредитных карт или экспресс-кредитов. Долгосрочный ипотечный кредит берет другие категории заемщиков, которые более взвешенно принимают решение и реально оценивают свое финансовое положение, в том числе и прогнозируют его в будущем. Поэтому говорить о кризисе неплатежей в этом сегменте рынка сегодня преждевременно».

Сергей Гребенюк резюмирует: «В целом рынок ипотечного кредитования сейчас достаточно стабилен, никаких предпосылок к образованию кризиса не наблюдается. В 2014 году может быть выдано на 10–15 процентов больше кредитов, чем в текущем году, разумеется, в случае стабильной макроэкономической ситуации в стране».

Валерий Грибанов, Олег Привалов

Премияльный нестандарт

— планировки —

Доля данных квартир, по оценкам заместителя директора АН «Бекар» Леонида Сандалова, не превышает 2% от общего объема предложения на рынке жилой недвижимости. «Преимущество такого вида недвижимости заключается в увеличении полезной площади помещения, то есть, другими словами, за данное пространство вам не придется вносить коммунальные платежи», — отмечает он.

Ирина Могилазова, управляющий партнер агентства недвижимости TWEED, говорит, что в квартирах с антресолями за счет увеличения площади общая стоимость двухуровневой квартиры оказывается выше. «Спросом такие квартиры пользуются — аудитория их практически не выделяется на фоне остальных покупателей элитного рынка, разве что среди покупателей такой недвижимости меньше пожилых и семей с маленькими детьми», — говорит она.

Минусы

Но не все участники рынка полагают, что нестандартные планировки — это благо. Генеральный директор проектного бюро Rumpri Евгений Богданов в нестандартных планировках видит преимущественно минусы: «В петербургских домах много разных странных кладовок, коридоров, перевернутых помещений, кривых углов и прочих нетипичных планировок, причем как в домах старого фонда, так и в новостройках. Это странно с точки зрения архитектуры и дорого, неэффективно с точки зрения строительства. В центре таких перекосов не избежать, но амфиатры

на крышах домов встречаются и в спальных районах. Мне как проектировщику непонятны такие решения. Эркеры — это выкинутое пространство, это красиво, но не функционально. Безусловно, в этом есть эстетика, особенно, когда эркеры интересно оформлены и со стороны фасада, это дополнительная точка обзора из квартир».

Руководитель филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик резюмирует: «Стандартной, в том числе дорогой, недвижимости сейчас много. Но таких проектов, которые имеют свою специфику или индивидуальные особенности, привлекавшие бы внимание покупателей, — очень мало. Примером интересных проектов, раскупавшихся по высоким ценам еще на стадии нулевого цикла, может стать проект малоэтажной застройки района около Черной речки, на Крестовском острове, Петроградской стороне, где жилье быстро продавалось и имело большой успех. Это были нестандартные планировки, интересные проектные решения, которые показали, что застройщика, обращающего внимание на этот аспект, ждет успех. При этом цена таких проектов на 10–15 процентов выше средней стоимости элитного жилья, но несмотря на это имеет высокий спрос. И, на мой взгляд, тренд разрыва в цене будет сохраняться, а возможно, еще и увеличиваться».

Чтобы не ограничить круг

Нестандартные планировки встречаются не только в домах старого фонда. Девелоперы в некоторых своих проектах тоже экспериментируют с планировками.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строитель-

ный трест», говорит: «Для жилых комплексов в сегменте масс-маркет характерны типовые решения квартир, а в более высоких ценовых сегментах застройщики часто предлагают покупателям необычные планировочные решения — двухуровневые квартиры, с большими лоджиями и открытыми террасами, эффектными эркерами. Такие планировки чаще всего встречаются на верхних этажах жилых комплексов класса «бизнес» и выше. Например, в жилом комплексе «Невский стиль» возле Удельного парка есть квартиры с террасами площадью от 20 до 75 кв. м. Есть двухуровневые квартиры общей площадью более 130 кв. м: на первом уровне здесь расположена просторная кухня-столовая, одновременно выполняющая функцию гостиной, а на верхнем — спальни с ванными комнатами. В квартире такого типа очень важную роль играет продуманная система гардеробных комнат, которые избавляют интерьер от лишнего громоздких шкафов. Несмотря на то, что стоимость подобных квартир обычно выше, чем у типовых вариантов, такие планировки всегда находят своего покупателя».

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development, констатирует, что в современной застройке нестандартные решения встречаются, однако доля таких квартир в отдельно взятом объекте не должна быть слишком большой, иначе ограничивается круг потенциальных покупателей. Встречаются квартиры с панорамным остеклением, двух- и трехуровневые, оборудованные саунами и каминными, ванными неправильной формы, эркерами.



За последние три года скопилось огромное количество предложений по завышенным ценам, сформированным еще в докризисный период интенсивного роста спроса на недвижимость. Теперь же многие продавцы вынуждены снижать стоимость своих объектов

На новом витке падения

— загородный рынок —

Рынок загородной недвижимости вновь впадает в депрессию. По сравнению с прошлым годом, говорят эксперты, продажи упали примерно на 20%. После кризиса на рынке был достаточно большой процент отложенного спроса, который уже удовлетворил себя, а новых покупателей в сегмент предложения по-прежнему растет, а это ведет к дальнейшему снижению цен.

Как говорят аналитики, в течение девяти месяцев 2013 года объем предложения на рынке увеличился равномерно. Тем не менее традиционно самый активный сезон — это весна и лето, поэтому наибольший вывоз новых проектов зафиксирован во втором квартале 2013 года.

На конец 2012 года, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в продаже было 411 проектов (включая очереди с предложением домов, участков, таунхаусов (из них 58 — проекты с таунхаусами), на конец третьего квартала 2013 года — 445 проектов (64 — таунхаусы).

Руководитель департамента элитной и загородной недвижимости «Матрикс-Недвижимость» Анастасия Тузова отмечает, что из общего объема представленных на рынке проектов продукт с адекватным предложением могут предложить несколько десятков компаний. «Я думаю, что некоторым застройщикам нужно пересмотреть ценовую политику и тщательнее изучать спрос покупателей», — говорит она.

За три квартала 2013 года в продажу поступило около 100 новых проектов (плюс 15 новых очередей существующих проектов) — это выше 10 тыс. объектов. Так, для сравнения, в 2012 году в продажу вышло 134 проекта (плюс 11 очередей), то есть около 12,2 тыс. объектов. По прогнозам «Петербургской недвижимости», общий объем вывоза не превысит показателей 2012 года, они, вероятнее, будут даже немного ниже — на 10–12%.

«Традиционно лидирующими районами по выводу новых объектов являются Всеволожский и Ломоносовский. Так, на протяжении всех трех кварталов большинство выходящих на рынок объектов находилось во Всеволожском районе — это 37 процентов проектов (более 3,5 тыс. объектов). Не сдает свои позиции и Ломоносовский район с долей в 36 процентов», — рассказала руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева.

На протяжении девяти месяцев преобладают сделки по приобретению земельных участков без подряда. Их доля от квартала к кварталу колеблется в пределах 65–75%.

При росте объемов предложения девелоперы и риелторы констатируют падение спроса на загородное жилье. Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home Estate, говорит: «По нашим оценкам, в этом году спрос на загородную недвижимость упал примерно на 20 процентов по сравнению с предыдущим».

Наиболее значительные проблемы по сравнению с прошлым годом испытывают таунхаусы и вторичный рынок коттеджей.

«В элитной загородной недвижимости также наблюдается небольшой отток покупателей», — отмечает госпожа Амирова. — Часть состоятельных людей, купивших элитный загородный дом несколько лет назад, сегодня больше рассматривают его как сезонный и нацелены на покупку квартиры в городе. Пару лет назад на рынке началась сильная агитационная кампания, направленная на привлечение состоятельных покупателей к покупке элитного дома на загородном рынке, что предполагает более комфортные условия жизни — в собственном доме на природе. Тогда часть покупателей переориентировалась на этот формат. Однако сейчас мы наблюдаем рост количества покупателей жилья на рынке элитной городской недвижимости, которые поняли, что, несмотря на улучшение транспортной доступности пригородов Петербурга, добираться каждый день до центра затруднительно. Поэтому они остаются за городом в качестве места для сезонного проживания. Как правило, такое решение принимают бизнесмены и топ-менеджеры крупных компаний, которые вынуждены по работе каждый день выезжать в центр города».

Светлана Невелева, советник руководителя ГК «Стинок», согласна с мнением о замедлении развития рынка недвижимости: «Сделки происходят, просто количество девелоперов и количество проектов, которые могут похвастаться регулярными продажами, действительно снизилось по сравнению даже с кризисным временем. Это связано прежде всего с тем, что на рынке огромное количество абсолютно разных предложений, разной степени готовности, состояния и расположения самого объекта и с тем, что некоторые клиенты, поехав на рынок и не найдя того, что нужно, вообще отказываются от приобретения. После кризиса на рынке был достаточно большой процент отложенного спроса, который уже удовлетворил себя, а новых покупателей в сегмент предложения по-прежнему растет, а это ведет к дальнейшему снижению цен».

Цены на загородную недвижимость также стоят. За последние три года скопилось огромное количество предложений по завышенным ценам, сформированным еще в докризисный период интенсивного роста спроса на недвижимость. Теперь же многие продавцы вынуждены снижать стоимость своих объектов, создавая благоприятные предложения для покупателей. И такие предложения как раз имеют спрос.

В целом, говорят эксперты, на рынке появляется все больше демократичных по цене предложений, даже в излобленном северном направлении. Стоимость многих предложений загородных объектов соответствует стоимости квартиры в городе: например, таунхаусы от 3,5–5 млн рублей во Всеволожском районе уже не редкость. «Многие девелоперы теперь хотят реализовывать проекты в быстром темпе, поэтому выходят на рынок с более низким ценовым предложением. Так, например, даже у застройщика элитных проектов «Нитис» (совместно с Parabola Group) выйдет проект в более низкой ценовой группе — дома от 5 млн рублей во Всеволожском районе, причем рядом с элитным коттеджным поселком. Таких примеров на рынке сейчас много. Все это свиде-

тельствует о преобладающих запросах на домовладения определенной ценовой категории и сложности реализации проектов в более высоких ценовых сегментах», — говорит госпожа Трошева.

«По нашим прогнозам, рынок будет развиваться по тому же сценарию преобладания предложения с достаточно невысокой ценой: участки до 1 млн рублей, таунхаусы в пределах 1,5–3 млн рублей и коттеджи в пределах 3–7 млн рублей. Именно такое предложение наиболее востребовано», — сообщила госпожа Трошева.

Госпожа Амирова отмечает и еще одну печальную тенденцию: «Увеличение числа приостановленных и замороженных проектов — тенденция, начавшаяся еще в прошлом году. Общее число поселков, ведущих активные продажи, нестабильно. Девелоперы нередко перезапускают проекты, меняют названия поселков и формат объектов, предлагаемых покупателям».

Марина Агеева, руководитель службы маркетинга компании «Пул-экспресс», говорит: «Сегодня в продаже находится около 30 тыс. лотов — участки с коммуникациями и без, с готовыми домами или с подрядом, секции в таунхаусах. Из этого числа почти 25 процентов приходится на жесткий экономкласс, где стоимость участка не превышает 500 тыс. рублей. Самое дешевое предложение — в поселке Ханнила в Выборгском районе — 15 тыс. рублей сотка плюс 50 тыс. рублей с участка за электричество и дороги. Самый дорогой проект — «Сестрорецкие дачи» — от 90 млн рублей за домовладение. Продажи идут, как говорится, местами: в паре десятков успешных проектов продажи относительно стабильны, объем выручки сопоставим с тем же периодом прошлого года. В то же время более трети коттеджных поселков в этом году не смогли реализовать вообще ни одного лота. Общая динамика продаж снижается, по нашим оценкам, количество сделок на первичном загородном рынке сократилось примерно на 20 процентов по отношению к тому же периоду прошлого года».

Более оптимистичен Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»: «Спрос на загородную недвижимость для постоянного проживания стабилен: это подтверждают и новые проекты, которые появляются в классе «бизнес» и выше. Например, наша компания «Строительный трест» в ближайшее время приступает к реализации проекта бизнес-класса в Петродворце — будет строить более 100 домовладений на берегу красивого старинного благоустроенного пруда».

Он уверен, что при обилии предложения в целом по рынку по-прежнему ощущается дефицит качественного предложения: с единой архитектурной концепцией, централизованными инженерными сетями, развитой инфраструктурой, удобной транспортной доступностью. «Только при соблюдении всех этих условий возможно создание коттеджного поселка, привлекательного для постоянного проживания. А таких предложений сегодня буквально единицы. Поэтому спрос на загородную недвижимость, отвечающую реальным требованиям покупателей, высок», — резюмирует он.

Денис Кожин

Средние цены предложения на конец третьего квартала 2013 года

Класс	Средняя цена квадратного метра по классам, тыс. руб.			Средняя стоимость коттеджа по классам, млн руб.		
	четвертый квартал 2012 года	третий квартал 2013 года	прирост по отношению к концу 2012 года	четвертый квартал 2012 года	третий квартал 2013 года	прирост по отношению к концу 2012 года
эконом	31,3	32,5	3,80%	4,1	4,4	7,30%
средний	49,1	46,4	-5,50%	8,3	8,3	0%
бизнес	67,1	71,4	6,40%	15,9	15,9	0%
элита	124,2	124,1	0%	44	46	4,50%

Источник: консалтинговый центр «Петербургская недвижимость»