ДОМ

Ипотека держится на банковских китах

По оптимистичным прогнозам рынок ипотеки по сравнению с 2014 годом сократится на 40–50%, по пессимистичным — на 70–80%. Мелкие банки уже прекратили кредитование, однако государственные банки, за счет ухода мелких игроков, пока серьезного падения выдачи жилищных кредитов не отмечают.

— жилищное кредитование —

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Практически все банки повысили величину минимального первого взноса до 20–30%, рассматривают новостройки со степенью готовности не менее 30%, чаще не менее 50–80%, более внимательно оценивают доходы заемщика и его поручителей

В начале 2015 года объемы выдачи ипотечных кредитов, по некоторым оценкам, сократились практически на 50%. Заявки от граждан продолжают поступать в банки, но в связи с ужесточением требований кредитных учреждений к заемщикам и объектам кредитования все чаще заявители получают отказ в получении кредита.

Заместитель директора по розничному бизнесу Санкт-Петербургского филиала Россельхозбанка Иван Власенко говорит: «Нельзя сказать, что появились какие-либо новые требования, но банки, в том числе и Россельхозбанк, стали более тщательно и скрупулезно рассматривать потенциальных заемщиков и рассчитывать все возможные риски при продаже кредитных продуктов. Условия выдачи ипотечных кредитов в Россельхозбанке остались прежними: максимальная сумма по ипотеке, сроки, валюта кредита — все эти параметры не корректировались. Не изменились принципиально и риск-параметры, например, максимальный возраст заемщиков, но мы наблюдаем изменение процентных ставок в сторону увеличения. На стоимость ипотечных кредитов прежде всего влияет рост ключевой ставки Центробанка, который пришелся как раз на конец 2014 года, именно это привело к росту ставок по ипотеке».

Минимальный взнос стал максимальным

Практически все банки повысили величину минимального первого взноса до 20–30%, рассматривают новостройки со степенью готовности не менее 30%, чаще не менее 50–80%, более внимательно оценивают доходы заемщика и его поручителей. Сегодня минимальная ставка по кредитам составляет 14,5% годовых, но в основном банки предлагают ипотеку под 18–20% годовых. «Конечно, в такой ситуации перспективы рынка ипотечного кредитования не внушают оптимизма», — сокрушается Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development, ЖК «Триумф Парк», подтвердила, что сейчас у очень ограниченного количества банков ставки сохраняются на уровне 15–16%. Примечательно при этом то, что крупные банки пока объемы кредитования держат на уровне прошлого года. «По данным Сбербанка, несмотря на кризис, рынок ипотечного кредитования не просел: в январе 2015 года Северо-Западным банком Сбербанка в Петербурге было выдано свыше 1,6 тыс. жилищных кредитов на сумму 3,4 млрд рублей. Из них на первичный рынок было выдано свыше 1 тыс. кредитов на сумму 2,5 млрд рублей, что находится на уровне аналогичного периода прошлого года. В 2014 году доля покупателей с ипотекой в проекте „Триумф Парк“ составляла около 40%. Однако, судя по тенденциям, мы предполагаем, что доля ипотечных сделок в ближайшие месяцы снизится, насколько — сказать пока сложно», — отмечает госпожа Валуева.

Альтернатив не видно

Всеволод Глазунов, руководитель маркетинговой лаборатории компании Legenda, говорит: «Ипотека ушла с рынка, ее сегодня просто нет. И альтернатив особых не видно. В условиях нестабильности рынка никакие долгосрочные стратегии не смогут ее заменить. Рассрочка — уже далеко не беспроцентная — это на сегодняшнем рынке единственный способ заплатить за квартиру не сразу».

«Если говорить о Росинтербанке, то в начале текущего года мы не выдали ни одного кредита на покупку первичного жилья. Насколько нам известно, эта доля по рынку составила не более 5%.Чуть больше она может быть в банках, финансирующих строительство в рамках проектного финансирования, либо имеющих совместные программы с крупными застройщиками», — говорит Алексей Анищик, начальник управления ипотечного кредитования АО КБ «Росинтербанк».

Татьяна Хоботова, начальник отдела ипотечного кредитования петербургского филиала ВТБ24, рассказала, что по итогам 2014 года филиал ВТБ24 в Санкт-Петербурге выдал свыше 13,7 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму более 32,4 млрд рублей, что на 43% больше объема ипотечных кредитов, выданных в 2013 году (22,7 млрд рублей) При этом в четвертом квартале 2014 года банк выдал в Северной столице 3,9 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму в 9,29 млрд рублей, что на 15% выше результата за аналогичный период позапрошлого года.

В конце года динамика роста выдачи ипотечных кредитов, безусловно, замедлилась по вполне очевидным макроэкономическим причинам. И если в октябре объем выданной ипотеки превышал уровень октября 2013 года на 40%, то в декабре прирост месяц к месяцу составил уже менее 5%. Надежды на некоторое восстановление рынка ипотеки специалисты связывают прежде всего со стабилизационными мерами правительства: в 2015 году ключевая ставка была снижена до 14%, кроме того, принято решение о субсидировании ипотеки в размере 20 млрд рублей. В конце марта правительство страны снизило ставку по субсидируемой ипотеке до 12%.

«Но даже в случае скорейшей реализации программы уменьшение объема выдачи ипотечных кредитов в текущем году как минимум на 20% неизбежно», — полагает господин Васильев.

Застройщики в новых условиях корректируют свои планы по выводу новых проектов, более внимательно прорабатывают условия рассрочки и бонусные программы.

«Даже если ставка будет оставаться на уровне 18%, то все равно ипотеку будут брать. Просто уменьшится количество людей, которые захотят этим воспользоваться. Ведь у нас примерно 70% населения получают зарплату 30–40 тыс. рублей. И самый большой страх у этой части населения в сложившейся экономической ситуации — остаться без работы и лишиться квартиры», — рассуждает Анастасия Тузова, генеральный директор E3 Estate.

Варианты развития

Что будет дальше с рынком, эксперты предсказать не решаются, есть несколько вариантов развития.

Татьяна Хоботова прогнозирует: «Очевидно, что в наступившем году спрос на ипотеку серьезно снизится, и вслед за этим снижением будут уменьшаться и объемы выдаваемых банками ипотечных кредитов. Прежних пиковых значений мы не увидим, однако ВТБ24 продолжит работать на рынке ипотечного кредитования. Даже с учетом запуска в марте государственной ипотечной программы объем выдач ипотечных кредитов в Санкт-Петербурге в 2015 году сократится в два раза. Мы, например, в настоящий момент планируем выдать петербуржцам в 2015 году в качестве ипотечных кредитов 15 млрд рублей».

«Прогнозировать уровень процентной ставки по ипотечному кредиту на текущий год крайне сложно. Это связано прежде всего с геополитикой. Развитие событий напрямую зависит от того, что произойдет на Украине. В случае прекращения военного конфликта, я думаю, мы увидим снижение ставки летом на 0,5–1 п. п. и к концу года — еще на 1–1,5 п. п. В противоположной ситуации ставки повысятся ориентировочно на 2–2,5%. В случае же полномасштабных военных действий с вовлечением в конфликт России и других стран, боюсь, не только умрет рынок ипотеки, но и вся экономика России будет испытывать большие финансовые проблемы», — говорит Алексей Анищик. Он считает, что, по оптимистичным прогнозам, рынок ипотеки по отношению к 2014 году сожмется на 40–50%, по пессимистичным — на 70–80%.

«По моему мнению, объемы кредитования на первичном рынке серьезно снизятся. Конечно, программа, разработанная правительством РФ (20 млрд рублей на субсидирование процентной ставки по кредиту), несколько простимулирует рынок, но, думаю, даже в этом случае доля „первички“ составит около 20% по России (без программы она снизится еще на 5–10%). Конечно, я не говорю о регионах — лидерах строительства (таких как Московская область), здесь доля будет несколько больше», — рассуждает господин Анищик.

Смещение интересов

При этом Татьяна Хоботова отмечает, что в текущем году число заявок и выдач по кредитам на вторичное жилье стало больше. «Можно говорить о том, что с конца года темпы выдач ипотеки на готовое жилье примерно на 20% опережают выдачи на строящееся. Так, если в 2014 году в выдачах ипотеки доля „первички“ в среднем составляла 70% при максимуме в 78%, то теперь этот показатель опустился до 67%. Прогнозировать, насколько снизится доля кредитов на покупку квартир в строящихся домах, сложно, но пока очевидно, что клиенты относятся более требовательно к готовности домов, где они хотят купить квартиру. Кроме того, на рынке есть большой выбор предложений от собственников жилья 2010–2012 годов постройки», — рассказывает госпожа Хоботова.

Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема», продолжает: «В январе и в феврале в ЖК „Пять звезд“ не было ипотечных сделок. Наши клиенты рассматривают либо рассрочку на шесть месяцев, которую мы сейчас предлагаем, либо стопроцентную оплату, на которую отводится примерно два месяца. Последняя ипотечная сделка на квартиру в ЖК „Пять звезд“ была оформлена 30 декабря прошлого года. На сегодняшний день наиболее приемлемые ставки предлагает Сбербанк — под 14,5–15,5% годовых, поэтому в первую очередь мы обсуждаем с клиентами возможность кредитования именно в этом банке. Другой вопрос, что сам банк более жестко оценивает заемщиков, и многие люди не рассчитывают получить ипотечный кредит в принципе. По большому счету, ставка 14,5–15,5% вполне терпима и допустима в наших реалиях, она не так сильно изменилась по сравнению с тем, что было, например, три года назад».

Госпожа Агеева добавляет, что сейчас по городу можно увидеть рекламу с предложением ипотеки под 9–11%, но на самом деле это так называемая маркетинговая ставка, за которой скрывается обычная скидка от самого застройщика. «То есть в кредитном договоре у покупателя ставка будет указана все та же — 14,5–15,5%, без понижения. Но так как застройщик предоставляет скидку на квартиру, то ставка как бы снижается», — поясняет она.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», подтверждает, что на рынке строящегося жилья объем ипотечного кредитования существенно сократился. «Итоги подводить рано, потому что январь — месяц не показательный (он тянет за собой шлейф кредитов, одобренных в декабре), но по нашей компании количество выданных кредитов уменьшилось не на проценты, а в разы. Что касается рынка в целом, то все банки ужесточили условия выдачи ипотечных кредитов на покупку строящегося жилья. Первоначальный взнос повысили: банк ВТБ24 — до 50% (вместо 15–20%), банк „Санкт-Петербург“ — 30% (вместо 15%), Сбербанк — 20% (вместо 13%)», — уточняет господин Лернер.

Он отмечает, что изменения в объеме ипотечных сделок можно было заметить уже во второй половине декабря, когда банки повышали ставки почти каждую неделю, а иногда даже каждый день. «Конечно, это привело к значительному сокращению сделок. 30 января ЦБ снизил свою ставку до 15%, но в банках условия по ипотечным кредитам пока остаются прежними», — констатирует эксперт.

«Даже если ставка начнет снижаться, люди будут брать ипотечные кредиты очень осторожно, поскольку сейчас все очень аккуратно подходят к своим финансовым обязательствам. А брать крупный кредит в ситуации стагнирующей экономики, когда и сами доходы падают, и доля дохода, которая может быть направлена на погашение кредита, также падает, а безработица увеличивается, становится очень рискованно. Думаю, что если сейчас ставка будет даже 10–12%, такого бума, который был в прошлом году, не случится. Потому что кредитование — это вопрос уверенности покупателя в завтрашнем дне. А такой уверенности, к сожалению, нет», — сокрушается господин Лернер.

Олег Привалов

Строители заняли непрочные позиции

— сегменты —

Участники строительного рынка пытаются понять, недвижимость какого класса останется наиболее востребованной в кризис. У каждого застройщика свои аргументы. Одни полагают, что наиболее уязвимым сегментом строящегося жилья может оказаться комфорт-класс. Другие указывают на то, что самые слабые позиции сейчас имеет эконом, строящийся за КАД. И лишь один сегмент будет востребован всегда, в этом сходятся все эксперты: недвижимость премиального класса менее всего подвержена воздействию кризиса.

Аналитики считают, что жилье с лишними опциями станет невостребованным, а потому некоторые проекты, позиционирующиеся в классе комфорт, могут оказаться неуспешными. Отчасти это уже заметно. Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», говорит: «По данным нашей компании, в общей структуре покупательского спроса на первичном рынке доля квартир комфорт-класса в 2014 году составила 16,6%. В январе этот показатель снизился до 13,9%, по неполным данным февраля — немного вырос, до 14,4%».

По десятку причин на каждый сегмент

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», полагает, что в нынешний кризис все сегменты рынка жилья пострадают одинаково — и эконом, и комфорт, и бизнес. «Разве что „элита“, как обычно, будет стоять особняком. Для страданий класса эконом — один десяток причин, для комфорт-класса — другой, для бизнес-класса — третий. Поэтому все они будут в одинаково сложной позиции», — рассуждает он.

Сильнее всего, по мнению господина Лернера, пострадают проекты-миллионники на границах города, за КАД, а хороший грамотный «комфорт» в городской черте будет пользоваться спросом. «Покупатель станет более рациональным в своем поведении. Это уже не инвестор, а „сохранятор“. Его требования к покупке будут высоки. Должно быть удобно, безопасно и недорого. Никто не станет переплачивать за красивые и модные опции. Если надежный застройщик, имеющий проекты с хорошей концепцией и в хорошем месте, не попытается заработать сверхприбыли, предлагая клиенту премиальный продукт, а установит умеренные цены, у него есть шанс сохранить спрос на свои проекты», — уверен господин Лернер.

«Сейчас ценовая и не только конкуренция между проектами существенно усилится. Поэтому застройщикам нужно будет выделяться на фоне конкурентов с помощью других преимуществ комфортности проживания, окружения: наличия зеленых зон, объектов социальной и коммерческой инфраструктуры. Все это придет к тому, что падение будет не общим по всему сегменту, а от проекта к проекту. В качественных проектах с продуманной ценовой политикой падение продаж будет меньше. Также важна репутация застройщика. Чем он надежнее, тем лучше продажи будут идти», — полагает Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

«Кризис вынуждает людей внимательнее относиться к деньгам и более рачительно их использовать. Сейчас если сравнивать по соотношению „цена/качество“, то жилье комфорт-класса выигрывает у „жесткого эконома“. Мы видим тенденцию, что покупатели начинают оценивать проекты не только по стоимости квадратного метра, но и по качеству инфраструктуры, качеству жизни. Плюс надо не забывать, что жилье в комфорт-классе продается с отделкой, имеет лучшую локацию», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена».

Менее зависимы

«В отличие от покупателей эконома, покупатели, приобретающие комфорт- и бизнес-класс, менее завязаны на ипотеку, у них больше собственных средств. А значит, на них ипотечная остановка сказалась меньше. Кроме того, они, будучи квалифицированными специалистами изначально более защищены от кризиса, потери доходов, работы», — уверена Светлана Петрова, директор УК Docklands.

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая также полагает, что колебания спроса в большей степени затрагивают новостройки экономкласса. «В сегменте „комфорт“ покупатели чаще всего приобретают жилье для собственного проживания, доля инвестиционных покупок не превышает 15–20%. Ажиотаж, связанный с покупками жилья в 2014 году, на классе комфорт отразился не так явно, но и большого провала в 2015 году специалисты не ожидают. Массовый переход в эконом из остальных сегментов рынка может случиться только в случае долгосрочного и глубокого кризиса, считает руководство нашей компании, поэтому в этом году вряд ли произойдет какое-то заметное изменение доли „комфорта“ на рынке строящегося жилья», — сообщила госпожа Гуртовая.

Но если уж «комфорт» все-таки «дрогнет», то восстанавливаться он будет дольше остальных сегментов. Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «По опыту глобального экономического кризиса 2008–2010 годов, самым инертным по скорости восстановления оказался рынок комфорт-класса. Там процесс регенерации происходит медленнее, потому что покупатели в этом сегменте — в основном наемные специалисты. Они обретают уверенность и готовность совершать сделки на рынке недвижимости только после того, как ситуация в отрасли стабилизируется, когда они вернулись к прежнему уровню доходов, могут прогнозировать свою занятость».

Начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой» Николай Гражданкин считает, что сегмент комфорт-класса «просядет», но не настолько сильно, как экономкласс. «Изначально эконом-сегмент очень зависим от ипотеки, доля ипотечных сделок здесь составляет 50–60%. С ужесточением требований банков к заемщикам и с ростом ставок этот ресурс оказался недоступным для покупателей. Соответственно, и количество сделок в экономклассе уменьшилось в разы.

В то же время квартиры в комфорт-классе приобретают в основном из собственных сбережений либо с использованием рассрочки на несколько лет. Здесь меньше инвесторов и больше тех, кто покупает квартиру для себя и своей семьи на долгие годы», — считает господин Гражданкин.

Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп», при этом напоминает, что в текущих экономических условиях именно жилье экономкласса в какой-то мере получит поддержку государства за счет размещения госзаказов на социальное жилье и субсидирование ипотечной ставки. «У жилья комфорт-класса гораздо меньше шансов попасть под критерии доступного жилья, социальной ипотеки: действительно, этому ценовому классу придется сложнее, так как выживать придется в сложных рыночных условиях», — резюмирует он.

Где видно разницу

Следует признать, что разницу между комфорт- и экономклассом можно явно увидеть только за КАД.

Дмитрий Котровский отмечает: «Многие проекты, которые по потребительским характеристикам правильнее было бы относить к классу эконом, обладая лишь минимальным набором признаков комфорт-класса, тем не менее успешно под него мимикрируют за счет брендинга, ценовой политики застройщика, минимальной отделки фасадов или входных групп».

«По сути, комфорт-класс должен предполагать как минимум отсутствие малогабаритных квартир, что теперь встречается довольно редко. Проекты комфорт-класса с качественными планировками в локациях, не насыщенных большим количеством предложений, будут чувствовать себя неплохо даже в кризис», — считает Альберт Харченко, генеральный директор East Real.

Нотариус Санкт-Петербурга Алексей Комаров отмечает, что законодательного определение «жилье комфорт-класса» не существует, а существующая Единая методика классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству носит информационный характер. Так же, впрочем, как не существует легального определения жилья бизнес- и экономкласса. «В общем смысле слова комфорт-класс — это разновидность жилья экономкласса, построенного в более привлекательном месте и с использованием более качественных материалов», — резюмирует нотариус.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», при этом напоминает, что в четвертом квартале 2014 года квартиры комфорт-класса дорожали быстрее квартир эконом-сегмента (типовых). «Так, на первичном рынке квартир улучшенного качества рост рублевых цен составил 3,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года против снижения на 1,6% у типовых. На вторичном рынке рост составил 2,6% против роста на 2,4% у типовых. Впрочем, рост цен все равно был гораздо ниже уровня потребительской инфляции, который за аналогичный период составил 11,4%», — уточняет он.

Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, и вовсе считает, что наибольшей уязвимостью в кризисный период обладает бизнес-класс: «По ценовым характеристикам он близок к элитному сегменту, в то время как ряд объектов класса „высокий комфорт“ не уступает ему по качественным характеристикам». Она считает, что говорить о влиянии кризиса на изменение структуры первичного рынка по классам можно будет, если негативные тенденции экономики продолжатся в течение года-двух.

Светлана Денисова при этом отмечает: «В сегменте экономкласса в прошлом году произошел больший прирост предложения, чем в классах комфорт и бизнес. Однако несколько крупных игроков уже объявили о пересмотре сроков открытия продаж в новых объектах. Пока новая структура предложения в 2015 году не вполне сформировалась. Из опыта известно, что в сложные времена первым оживает „жесткий эконом“, но именно в этом секторе объем предложения велик. Так что у комфорт-класса, в котором нет избыточного предложения, большие шансы оказаться вполне жизнеспособным, обеспеченным спросом».

Роман Русаков

Тематические страницы отпечатаны в ООО «Типографский комплекс: „Двина“» • 199178, Санкт-Петербург, В.О., 17 линия, д. 60, лит. А, помещение 4Н. Заказ № ТД-1502