



Недвижимость

Четверг 23 апреля 2015 №72



ПАРТНЕР ПРОЕКТА

kommersant.ru

9 Почему в Новосибирске не снижается цена квадратного метра

10 Кто диктует правила на рынке аренды коммерческой недвижимости

10 Как получить скидку при покупке жилья на вторичном рынке

Купить квартиру в новостройке в ипотеку теперь можно по субсидируемой государством программе под 12-13% годовых. Правда, банки, как и по остальным кредитам, хотят выдавать поменьше денег и работают только с теми объектами, которые прошли их аккредитацию. Также льготная ипотека возможна только с комплексным страхованием — без него кредит не выдадут или ставка будет выше. Однако все эти условия не портят общей картины, учитывая, что без господдержки кредит будет стоить от 15,5% до 20% годовых.

Сидя на субсидии

— административный ресурс —

Верхняя граница

Максимальная ставка по ипотечным кредитам на новостройки в рамках программы господдержки не может быть выше 13% годовых, внесенный Минфином проект предполагает ее снижение до 12% годовых. Выдавать льготную ипотеку банки могут до 1 марта 2016 года. С 1 апреля текущего года и до конца действия программы им будут компенсировать выпадающие доходы до уровня ключевой ставки ЦБ РФ (14% с 16 марта), увеличенной на 3,5 процентного пункта. В программе также предусмотрены субсидии для АИЖК, которое будет выкупать у первичных кредиторов ипотечные кредиты, выданные по льготным ставкам. Если ключевая ставка снизится до 9,5%, а минимальная ставка по внесеному Минфином проекту — до 8,5%, субсидирование для банков прекратится. «Прекращение субсидирования или снижение ключевой ставки не будут оказывать влияние на заемщиков, с которыми банк уже заключил кредитные договоры», — указывает вице-президент, начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. Всего на цели субсидирования государством предусмотрено 20 млрд руб., из которых 11 млрд руб. — средства бюджета, а остальное — из федеральной целевой программы «Жилье» на 2011–2015 годы. Общий объем кредитования по программе составляет 400 млрд руб.

Программа субсидирования ставки по ипотеке на новостройку — одна из антикризисных мер, направленных на поддержку жилищного строительства, где высока доля кредитных покупок. По данным АИЖК, в 2014 году до 50% сделок с жильем на первичном рынке совершалось при помощи ипотеки. С резким ростом ключевой ставки в декабре прошлого года кредитование новостроек критически замедлилось. В январе — феврале банки предлагали ипотеку по ставкам от 14,5% до 17,5% годовых в рублях, — напоминает заместитель начальника управления предпродажной подготовки и маркетинга группы компаний ПИК Елена Кураткина. — Многие банки выставили заградительные ставки по программам ипотечного кредитования — выше 20% годовых в рублях. Такие ставки действуют по стандартным банковским программам кредитования новостроек и сейчас.

Кто участвует

Пока точное количество участников программы неизвестно — до 13 апреля они на-



Банки предпочитают заемщиков с большим первоначальным взносом, но готовых выплачивать ипотеку долго

правляли заявки на плановый объем выдаваемых по условиям программы ссуд в Минфин. По требованиям программы кредитор должен обеспечивать выдачу ссуд на сумму не менее 300 млн руб. ежемесячно начиная с мая текущего года. Основными участниками программы планируют стать госбанки: Сбербанк анонсировал планы выдачи льготных кредитов на 200 млрд руб., о 100 млрд руб. заявил ВТБ24. АИЖК готово выделить более 40 млрд руб. на рефинансирование закладных. Также примерно 20 млрд руб. на льготных условиях планирует выдать Банк Москвы. Еще 5 млрд руб. готов выдать Связь-банк. Около 10–15 млрд руб. рассчитывает выдать банк «Открытие». Об участии в программе заявил также Газпромбанк.

Согласно общим условиям льготная программа предполагает приобретение у юридического лица на первичном рынке жи-

лого готового жилого помещения по договору купли-продажи либо приобретение у юридического лица жилого помещения, находящегося на этапе строительства, по договору участия в долевом строительстве. «Вид жилой недвижимости — готовые или строящиеся жилые помещения, приобретаемые у юридического лица — первого собственника помещения», — уточняет зампреда правления Связь-банка Ольга Олейник.

Кредит по программе доступен заемщику любой категории. «Правительством не установлены ограничения, и банк может принимать заявки от клиентов разных социальных слоев и сферы занятости», — констатирует Анна Юдина. Об ограничениях говорят только в АИЖК: по кредитам в рамках социального стандарта заемщик должен быть участником программы «Жилье для российской семьи».

Кто меньше

Банки уже сейчас предлагают ставки по субсидируемой государством ипотеке не выше 12% годовых. Такой уровень обозначи-

ли Сбербанк и ВТБ24, ставка в обоих случаях зафиксирована на весь срок кредита вне зависимости от регистрации ипотеки в пользу банка. Газпромбанк предлагает такую ипотеку под 11,5–12% годовых при условии оформления личного страхования. В Связь-банке льготная ставка зависит от размера первоначального взноса — 11,9% годовых при первоначальном взносе от 50 до 90% и 12% годовых при взносе от 20 до 49% от стоимости приобретаемого жилья. Банк Москвы также предлагает кредит под 12% годовых, при отсутствии личного и титульного страхования процентная ставка увеличивается до 14%. Банк «Открытие» рассматривает возможность снижения ставок по субсидируемой программе до уровня 11,55–11,95% в зависимости от суммы первоначального взноса.

«АИЖК теперь устанавливает размер ставки в соответствии с действующими правилами предоставления субсидий из федерального бюджета», — пояснили в пресс-службе АИЖК. — Агентство готово приступить к рефинансированию ипо-

течных кредитов по новой субсидируемой ставке 12% после принятия соответствующих решений правительством». В дальнейшем ставка будет меняться автоматически в зависимости от изменений в этих правилах. «Общим для всех банков правилом можно считать, что процентная ставка фиксируется в договоре на весь срок предоставления кредита и не может быть повышена», — отмечает руководитель отдела ипотеки и специальных программ Tekta Group Роман Строилов.

Условия и ограничения

Обозначенная государством льготная ставка доступна, только если заемщик застрахует свою жизнь и здоровье. Без такого полиса банк может выдать льготный кредит, но имеет право повысить ставку. Однако Сбербанк не выдаст кредит без полиса комплексного страхования. Страховка приобретается на год при получении кредита, далее заемщик может отказаться от личного страхования, однако ставка в этом случае вырастет до 12,9% годовых. У ВТБ24 без комплексного страхования кредит будет стоить 13% годовых.

В колл-центре банка «Открытие» уточнили, что комплексное страхование обойдется заемщику примерно в 1% от суммы кредита ежегодно. Максимальная сумма кредита, предусмотренная требованиями федеральной программы для Москвы и Санкт-Петербурга, — 8 млн руб., а для остальных регионов — 3 млн руб. При этом минимальный первоначальный взнос — 20% от стоимости приобретаемого жилого помещения. Правда, взять кредит с минимальным первоначальным взносом может оказаться довольно сложно. Например, у ВТБ24 первоначальный взнос зависит от статуса застройщика-партнера.

Максимальная стоимость недвижимости, которую можно приобрести по льготной ипотеке, — 10 млн руб., из которых не менее 2 млн руб. — собственные средства заемщика. В пределах МКАД в Москве эта сумма вряд ли позволит особенно развернуться, можно рассчитывать разве что на однокомнатную квартиру. «За 8 млн руб. в Москве можно купить двухкомнатную квартиру на начальном этапе строительства», — уточняет Елена Кураткина. Правда, банки могут предъявлять дополнительные требования к степени готовности объекта. По стандартным условиям ВТБ24 минимальная степень готовности — 30%, покупка при нулевой готовности доступна только по специальным программам с застройщиком. c10

«О снижении цен речь сейчас не идет»

На растущем рынке правила игры всегда диктует продавец, на падающем — покупатель. На рынке новостроек Новосибирска это правило пока не находит подтверждения. Несмотря на разгар экономического кризиса, падение доходов и снижение спроса, застройщики не спешат объявлять дисконт. Независимый аналитик рынка недвижимости СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВ считает, что заметного снижения цен на квадратные метры жителям столицы Сибири ждать и не стоит. Участники рынка вошли в этот год с запасом прочности, кроме того отложенного спроса на улучшение жилищных условий хватит, чтобы обеспечить работой строительные компании на ближайшее десятилетие.

— интервью —

— Что происходит сегодня со стоимостью квадратного метра жилья в Новосибирске?

— Средняя цена квадратного метра на первичном рынке сегодня составляет 57,9 тыс. руб. В декабре прошлого года была 56,9 тыс. руб. На вторичном рынке ситуация противоположная. Если в декабре 2014 года метр здесь стоил 65,5 тыс. руб., то сегодня цена — 65,1 тыс. руб. Кроме того, на вторичном рынке еще и увеличилось время экспозиции. Квартира стоит на продаже в среднем на четыре-пять недель дольше, чем раньше. Но все это нельзя назвать провалом рынка, скорее — коррекцией.

— Фактическое отсутствие ипотеки влияет на продажи?

— Основная проблема сегодня в том, что сильно подорожала ипотека, она стала дорогой и потому бессмыслен-



Сергей Николаев

ной. Соответственно, уменьшилось количество ипотечных сделок. Причем если по реальным сделкам за первые два месяца 2015 года количество ипотечников упало примерно на 25%, то число тех, кто заявляет продажи по ипотечной схеме, сократилось на треть. Все ждут объявленного снижения ставок.

Но с учетом новых правил поддержки ипотеки в этих сообщающихся сосудах (первичный и вторичный рынок) правительство и банки зачем-то над вторичным рынком загнули пробку. По сути, ипотечный рынок поставили этим с ног на голову. На первичном рынке кредит будет выдаваться под 12% годовых, на вторичном стоимость ипотеки составит 16%. Под более рискованый залог дают более дешевую ипотеку. Поэтому,

мне кажется, на вторичном рынке будет дальнейшее сокращение, то есть разница в цене метра на первичном и вторичном рынке будет уменьшаться.

— Но у них растут и издержки.

— Да, себестоимость растет. Долларовая составляющая в строительстве — 15–30% в зависимости от классификации жилья. То есть в самом дешевом сегменте, так называемом социальном жилье, долларовая составляющая — 15%, в среднем — 30%. Если жилье относится к премиальному классу, где все материалы в отделе импортные, эта составляющая может достигать до 50%. Но себестоимость растет и в рублях. Инфляция никуда не денется.

Поэтому застройщики не пойдут на существенный дисконт. История 2008 года, когда поставщики материалов могли сделать скидку в два раза, сейчас не повторится. Сегодня застройщики добиваются максимум 10%-ной скидки на материалы.

— Можно говорить о снижении продаж на рынке жилья?

— Доллар слегка стабилизировался, и сейчас на рынке уже нет такого ажиотажа, который мы видели в ноябре — декабре 2014 года. Но этот бум был во многом обеспечен клиентами из ближнего зарубежья, в основном Казахстана. Поэтому в принципе, по большому счету, о провале рынка недвижимости говорить сейчас нельзя. Особенно это касается новостроек. Произошло резкое уменьшение продаж по сравнению с ноябрем — январем 2014 года. Но это не показатель. Если мы сравним первый квартал 2015 года с 2014 годом, то количество заключенных договоров долевого участия (ДДУ) уменьшилось на 12%, а объем продаж новостроек в денежном выражении даже вырос. Да, сократилось число ипотечных сделок, но клиенты массово записываются на ипотеку с государственной поддержкой. А застройщики сейчас не готовы снижать цену, поскольку имеют некоторый запас прочности. Они готовы предоставлять рассрочку, рассматривать различные акции для покупателей, компенсировать процент по ипотечным сделкам, но не готовы резко снижать цены. Да и вообще, о снижении цен речь сейчас не идет.

— Сколько сделок на рынке заключается по договорам долевого участия?

— Процент таких сделок у нас очень большой. Из крупных застройщи-

ков в Новосибирске только «Дискус-плюс» продает через ЖСК, основная масса все-таки продает по ДДУ. Новый закон о господдержке ипотеки, кстати, предусматривает финансирование только сделок по ДДУ, поэтому один из положительных моментов этого закона — сделки на рынке жилой недвижимости будут резко «белеть».

На начальном этапе продаж могут быть и инвестиционные договоры, и вексельные схемы, но на стадии, когда получено разрешение на строительство, примерно 90% квартир продается по ДДУ.

— Покупая квартиру на начальной стадии строительства, все еще можно сэкономить?

— Если компания надежная, она вообще не продает на этой стадии квартиры. Или они сразу объявляют окончательную цену. Смотрят среднюю стоимость метра по рынку на текущий момент и начинают продавать по этой цене. Большого дисконта застройщик не предлагает. Если компания средней надежности, то, в зависимости от стадии строительства, можно получить скидку примерно 20%. Если застройщик предлагает скидку до 50%, то лучше от подобных сделок отказаться. Чем ниже цена метра сегодня, тем выше вероятность попасть в долговую и потом опять ходить на митинги. Максимум, что сегодня предлагает застройщик, — рассрочку на период строительства.

— В конце прошлого года массовые покупки на рынке жилой недвижимости были в основном инвестициями, попыткой сберечь деньги от девальвации. Сегодня кто покупает?

— Люди, которые сидят сейчас в долларах, видят, что доллар падает, а но-

востройки в цене пусть понемногу, но растут. Сколько бы ВЦИОМ ни проводил опросов, все равно самым надежным вложением люди считают объекты недвижимости. Ее можно сдавать под 6–8%, плюс это все-таки надежный залог, под который можно, например, взять кредит. Не надо забывать и о тех, кто хочет улучшить свои жилищные условия. Сегодня это примерно 65% потенциальных покупателей жилья.

— Насколько велик отложенный спрос и когда он с такими темпами строительства может быть реализован?

— По моим подсчетам, в Новосибирске отложенный спрос составляет 6–7 млн кв. м. В прошлом году у нас было сдано в эксплуатацию 1,4 млн кв. м жилья. Плюс в Новосибирске много ветхого и аварийного жилья, которое надо снести. Это в течение 10 лет еще 5–7 млн кв. м. Я думаю, с учетом этого на десять лет Новосибирск спросом обеспечен. Но этот спрос не обеспечен деньгами.

— Каково соотношение спроса, обеспеченного деньгами, и предложения?

— Если брать реальный денежный спрос, то сегодня у нас предложение его превышает. Но при этом нет предпосылок для снижения цен. Потому что на рынке предложений домов высокой степени готовности очень мало. В основном предлагают дома, которые сдаются во второй половине 2016 года. Только в этом квартале застройщики начали строительство 66 новых объектов. Так что предложение для инвестиций достаточно. И если будет спрос, строители смогут резко увеличить объем работ. В регионе нет проблем с производством стройматериалов.

Беседовала Анна Гадалина