

ДОМ ЦЕНЫ

После субсидий

К началу 2017 года ставки по ипотеке приблизились к докризисному уровню и, по оценкам экспертов, составляют сейчас 12–12,5%. Правда, во многом этот результат обусловлен программой государственного субсидирования ипотеки на новостройки. Однако, уверены эксперты, завершение программы, по условиям которой выдано до 40% кредитов на жилье, не изменит динамики ставок. При благоприятной ситуации в экономике в 2017 году они продолжат снижаться.

— ипотека —

Продолжать не имеет смысла

С 1 января завершилась программа субсидирования ипотеки на приобретение жилья в новостройке, которая была основным драйвером начала восстановления, а затем и роста рынка с марта 2015 года. В начале февраля первый вице-премьер Игорь Шувалов сообщил, что правительство окончательно решило не продлевать программу. «При достаточной серьезной стабилизации на финансовом рынке, при той низкой инфляции, которую мы имеем по итогам 2016 года, правительство приняло решение, что продолжать эту программу мы не будем», — цитирует ТАСС слова из доклада Игоря Шувалова президенту.

О том, что программа выполнила свою функцию — поддержать строительный рынок и обеспечить гражданам возможность покупки нового жилья в период финансовой турбулентности, неоднократно говорили в Минстрое РФ. «Программа приносилаผล, когда ключевая ставка была 17%, что подняло ставку по ипотеке практически на заградительный уровень до 20%, — напоминает глава Минстроя Михаил Мень. — Сегодня средняя ставка опустилась до 12,5%, а значит, субсидирование по кризисным правилам не имеет смысла. При благоприятном развитии экономики мы за ипотеку «без допинга». По прогнозам АИЖК, мы можем выйти на 10% и ниже до конца 2017 года при благоприятном развитии событий».

Михаил Мень отмечает, что механизм субсидирования может быть использован при неблагоприятном развитии ситуации в экономике. «Если мы увидим турбулентность в экономике, мы снова включим механизм субсидирования», — говорит министр. — Мы не бросим отрасль в случае турбулентности в экономике. Мы стараемся поддерживать людей, приобретающих жилье».

К тому же завершение массового субсидирования новостроек не означает полного прекращения выда-

чи льготных кредитов. «В 2017 году продолжает действовать ряд госпрограмм поддержки приобретения жилья отдельными категориями населения», — напоминает заместитель начальника департамента розничных продуктов и процессов Газпромбанка Юлия Елсукова. — Это программы военной ипотеки, социальные кредиты для молодых семей, работников бюджетной сферы с предоставлением дотации заемщику и пониженными по сравнению с рыночными ставками».

Рынок справится

По данным участников рынка, текущий уровень ипотечных ставок составляет 12–12,5% годовых. Причем это рыночный уровень, который не обеспечивается действием госпрограммы. «Ставки на ипотеку сейчас равны максимальной ставке по программе с господдержкой», — утверждает начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. — Поэтому окончание действия программы не приведет к сокращению спроса. Рынок продолжает развиваться набырными темпами. Программа государственного субсидирования не выставляла каких-то специальных условий на недвижимость, за исключением максимальной суммы. Поэтому те квартиры, которые продавались по программе с госсубсидированием, сегодня продаются по стандартным программам ипотечного кредитования».

Программа ипотеки с господдержкой на приобретение квартир в строящихся домах или новостройках стартовала в марте 2015 года. Это была одна из антикризисных мер, рассчитанных на поддержку рынка и заемщика одновременно. Государство компенсировало банкам выпадающие доходы при выдаче кредитов под ставку сначала не выше 13%, а после коррекции программы — 12% годовых. Первоначально планировалось завершить ее 1 марта 2016 года, но решением правительства программа была продлена до 1 января 2017 года.



Эксперты считают, что прекращение субсидирования ставки не отразится на количестве выдаваемых кредитов

По данным Минфина РФ, за время действия программы в стране было выдано 513,24 тыс. кредитов на сумму 927,99 млрд руб. Программа стала одной из самых эффективных мер господдержки: за 11 месяцев 2016 года по ней было выдано около 40% ипотеки в стране. В 2015 году объем выдачи собственно ипотеки, по данным ЦБ, сократился на 33%, а за 11 месяцев 2016 года вырос на 31%.

Движение по инерции

Объективно оценить ситуацию на ипотечном рынке без учета действия госпрограммы пока невозможно, поскольку отдельные банки еще выдают такие кредиты. Это суды по заявкам, которые были одобрены в конце 2016 года. Как отмечают в КП «Управление гражданского строительства», это продлится до весны. «Окончание госпрограммы не привело к резкому изменению спроса, поскольку еще продолжают действовать решения банков, принятые в декабре 2016 года», — констатирует начальник коммерческого управления казенного предприятия «Управление гражданского строительства» Ирина Мишакина. — Как правило, положительное решение банков действует от двух до четырех месяцев». К тому же январь — традиционный слабый месяц в плане выдачи как во всех видах ипотеки, так и любых других кредитов: основные покупки граждан стараются совершить в конце года.

Тем не менее уже сейчас участники рынка уверены в том, что завершение госпрограммы не сильно повлияло на рынок строящегося жилья и новостроек. «Новые ставки в начале 2017 года показали в отдельных случаях даже снижение», — замечает Ирина Мишакина. — Средняя ставка на строящееся жилье в первом квартале 2017 года составила 11,5–12%. Не менее трети всех покупок квартир в строящихся домах и новостройках финансируется за счет ипотеки, и банкиры уверены, что ситуация не изменится в ближайшее время в связи с завершением госпрограммы. «Сегодня факт отмены ипотеки с господдержкой уже не так критичен, и я не думаю, что он уменьшит долю ипотечных сделок на рынке», — говорит первый заместитель генерального директора ЗАО «ДОН-Строй Инвест» Ирина Прачева.

Вторичный эффект

Завершение госпрограммы вернуло покупателя на рынок вторичной недвижимости. «В 2016 году спрос на квартиры в новостройках превышал спрос на недвижимость на вторичном рынке», — напоминает Анна Юдина. — Это связано с действием программы с господдержкой на приобретение квартир в новостройках. Вместе со снижением ставок на стандартные программы в конце 2016 года вырос спрос на ипотеку на вторичном рынке. В 2017 году условия программ сравнялись. Поэтому наблюдается сблесированность спроса на квартиры в новостройках и на вторичном рынке».

Банкиры отмечают, что в первую очередь стоимость ипотеки будет зависеть от динамики ключевой ставки ЦБ. А ситуация в экономике и на финансовом рынке не располагает к серьезному удешевлению ипотеки. «Резкого снижения ставок по ипотеке в ближайшее время ожидать не приходится, тем более что ставки уже вплотную приблизились к докризисному уровню, а стоимость ресурсов на рынке остается достаточно высокой», — отмечает Юлия Елсукова.

Весь 2016 год ставки снижались, поскольку ЦБ последовательно опускал ключевую ставку. С 19 сентября ставка зафиксирована на отметке 10%, в начале февраля текущего года ЦБ решил сохранить ее на этом уровне. «Постепенного снижения ипотечных ставок по стандартным программам кредитования можно ожидать после того, как ЦБ РФ понизит ключевую ставку. Но до конца 2017 года это снижение вряд ли превысит 1,5 процентного пункта», — продолжает Юлия Елсукова. «Основным фактором, который будет определять уровень процентных ставок по ипотеке в 2017 году, будет динамика ключевой ставки», — согласен зампред правления Севергазбанка Сергей Тишко. — Есть все основания полагать, что ключевая ставка будет постепенно снижаться, соответственно, ставки по ипотеке к концу года также снизятся: по нашим прогнозам, ипотечные ставки будут находиться в диапазоне 11,5–12% годовых».

По наблюдениям застройщиков, сейчас уже без госпрограммы став-

ки остаются на низком уровне. «Сегодня банки могут предложить покупателю свои собственные ипотечные продукты, которые являются хорошей альтернативой программам с господдержкой», — говорит Ирина Прачева.

Что касается вторичного рынка, то с завершением госпрограммы эксперты прогнозируют достижение баланса спроса на оба вида ипотеки. «После завершения программы субсидирования ипотеки и выравнивания ценовых условий по ипотеке на приобретение жилья на первичном и вторичном рынках можно ожидать удержания сложившегося к концу 2016 года баланса между объемами сделок по «первичке» и «вторичке», — полагает Юлия Елсукова.

Снижение по акции

Оба вида ипотеки будут в дальнейшем находиться в состоянии равновесия спроса, серьезного изменения участника рынка не ожидают. «Объем выдачи ипотеки на покупку квартир на вторичном рынке будет выше, чем в 2016 году, но незначительно», — прогнозирует Сергей Тишко. — Динамика ставок по ипотеке на вторичном рынке будет соответствовать общей динамике ставок на ипотечном рынке. Одновременно доля ипотеки на вторичном рынке в общем портфеле вырастет».

Причем, признавая возможность снижения ставок, банкиры обращают внимание на то, что доступная заемщику сумма останется на текущем уровне или даже уменьшится. «Средняя величина кредита вряд ли увеличится: доходы населения не растут, а цены на недвижимость снижаться перестали», — добавляет Сергей Тишко.

К тому же после завершения госпрограммы на рынок новостроек стоимость кредитов не должна вырасти в том числе за счет специальных предложений банков и застройщиков, считают участники рынка. «В рамках акционных программ банков снижение ставок по сравнению со стандартными обычно составляет около 0,5 п/п, и пониженная ставка действует весь срок кредита», — указывает Юлия Елсукова. — Такие акционные программы могут распространяться как на новостройки, в том числе реализуемые отдельными застройщиками, так и на вторичное жилье. По совместным программам банков и застройщиков скидка к ставке может составлять 1–3 п/п и более, но предоставляется она, как правило, на первые один-три года кредита. Для заемщика такие спецпредложения — это реальная возможность уменьшить суммарный размер переплаты по ипотеке».

Елена Милованова

Квартира на море за миллион

— регионы —

Спад на региональных рынках жилой недвижимости позволил некоторым категориям покупателей приобрести те объекты, которые раньше ими не рассматривались. Девелоперы сложившейся ситуацией не очень довольны: чтобы поднимать цены даже по мере роста строительной готовности, нужны стабильная экономика, рост зарплат и дешевая ипотека, а до этого пока далеко. В то же время кризис, как это обычно и бывает, перекраивает привычные представления, обостряет конкуренцию и даже расширяет традиционные локации — а это уже скорее показатель роста, чем падения.

Бум за питерской чертой

В Петербурге, подводя итоги 2016 года, отмечают, что он был хорошим для покупателей: практически все застройщики предоставляли клиентам существенные скидки и предлагали много программ лояльности. Однако спрос в течение года распределялся крайне неравномерно, говорит руководитель аналитического центра «Нмаркет.ПРО» Екатерина Никандрова — например, исчез фактор сезонности, так называемое летнее затишье.

Что касается игроков рынка, то для большинства из них год оказался сложным, в том числе из-за строительного бума в Ленобласти, рассказывает Александр Свинолов, директор по развитию шведского застройщика Vovava в России. «Это было связано в том числе с налоговыми льготами, которые застройщикам предложило областное руководство», — объясняет он, добавляя, что при этом внутри КАД объемы вводимого и строящегося жилья не изменились.

Жестче высказывается Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс»: «В 2016 году рынок продолжал двигаться по нисходящей, но уже с меньшей скоростью. Бизнес начал реструктурироваться». По его наблюдениям, за прошлый год еще больше покупателей переориентировались на экономсегмент, а бизнес-класс, который до кризиса начал расти, просел и практически полностью перешел в комфорт.

Без оглядки на блогеров

Инвесторы, наблюдая происходящее, с питерского рынка не ушли, даже наоборот — их становится больше. Правда, у частных инвесторов и крупных компаний совершенно разные стратегии и надежды. Институциональные инвесторы приобретают качественные объекты в черте города, очевидно рассчитывая на долгосрочный эффект. В проекте бизнес-класса Skundi Klabb на Петроградской стороне, которую застраивает Vovava, часть квартир приобрела финская компания SATO. Застройщик рассчитывает продолжить сотрудничество с этим партнером и в рамках возведения следующего жилого комплекса — Magnifika, строительство которого начнется в марте в Красногвардейском районе на берегу Охты.

Частные инвесторы, которые готовы вложиться в жилье, в отличие от компаний, такую роскошь позволить себе не могут и делают покупки помельче и подешевле. Интересно, что, несмотря на минорные фотопортреты блогеров, частные инвесторы верят в некоторые отдаленные районы и покупают квартиры, например, в Мурино — территориально это Ленинградская область, но рядом станция метро «Деятелино». «Такие объекты приобретают, чтобы в дальнейшем сдавать их в аренду», — считает Александр Свинолов, компания которого именно в этом месте строит ЖК «Эланд»: доля инвестиционных покупок в нем довольно высока, несмотря на то что застройщик такую задачу не ставит.

Эти данные косвенно подтверждает Екатерина Никандрова, которая говорит, что доля сделок за чертой Санкт-Петербурга за год увеличилась на 4–5%. При этом за КАД покупают квартиры, меньше по площади — например, спрос в текущем январе показал увеличение доли покупок в сегменте малогабаритных квартир-студий от 17 до 27 кв. м, а спрос на трехкомнатные квартиры снизился.

Они из Краснодара

Девелоперы, застраивающие Ростов-на-Дону, понадеялись на стабилизацию и положительную ценовую динамику, однако настроение им подпортил приход на рынок новых игроков — соседей по Южному феде-

ральному округу. «В последнее время значимые инвестиции на рынок девелопмента в Ростов-на-Дону имеют краснодарское происхождение», — рассказывает Андрей Шумев, генеральный директор «ЮИТ Дон». — В 2016 году начато строительство нескольких крупных инвестиционных проектов». Но мало того, что произошло увеличение объемов предложения, так еще и стратегия застройщиков из региона, где цены ниже ростовских, не дает теперь оснований говорить о витке подорожания.

Более оптимистично на этот счет высказываются генеральный директор компании «Магистрат-Дон» (входит в ГК «Патриот») Варвара Ротмистровская: «Ростов-на-Дону — перспективный город для девелопмента. Во-первых, это миллионник. Во-вторых, средний уровень цен позволяет застройщикам получать достаточную прибыль от продаж». Что же касается конкуренции, то она здесь по сравнению с родными городами новых девелоперов ниже, в то время как спрос на жилье экономкласса по-прежнему до конца не удовлетворен.

Интересно, что ценообразование на ростовском рынке новостроек в сегменте масс-маркет в 2016 году кардинально отличалось от того, что происходило годом ранее. «Застройщики, которые давно работают в городе и уже обеспечили себе стабильный спрос, акции и скидки практически не предлагали», — говорит Варвара Ротмистровская. — В 2015 году количество скидок и распродаж под 0% годовых было значительно больше».

Средняя цена в массовом сегменте держалась на уровне 45 тыс. руб. за 1 кв. м, повышаясь только по мере роста готовности объекта. Однако в течение года выходили новые проекты с ценами («на котловане» ниже средних рыночных, так что рост цен компенсировался притоком новых предложений».

Инвесторам нужен дефицит

Темпы продаж в новостройках пока остались на уровне 2015 года, замечает Андрей Шумев, и если в будущем они вырастут, то значительно, ведь пока для этого нет предпосылок. «На повышение покупательской способности могут повлиять существенное снижение процентной ставки по ипотечному кре-

дитованию и, как следствие, увеличение объема ипотечных сделок», — заявляет он.

Доля инвестиционных покупок в Ростов-на-Дону на докризисный уровень еще не вернулась, считают в компании «Магистрат-Дон». И для того чтобы доля инвестиционных покупок достигла хотя бы 20% от общего объема продаж, необходимы существенный дефицит предложения и высокий спрос со стороны вторичного рынка, который до сих пор не восстановился. Кроме того, по данным аналитиков компании, в последнее время просел рынок аренды, на который обычно рассчитывают частные инвесторы, поэтому говорить о высокой доходности ренты как минимум преждевременно.

Пока же интерес покупателей сосредоточен в основном на «однушках» и «двушках», расположенных на средних этажах — с точки зрения продаж в жилом комплексе «Французский квартал», который строится в Левенцовском районе, сообщает Варвара Ротмистровская. Такие же данные предоставляет и «ЮИТ Дон» — правда, здесь еще добавляют, что, поскольку многие застройщики замедлили темпы строительства, клиенты предпочитают совершать покупки квартир в уже сданных или близких к завершению домах. А кроме того, по наблюдениям Андрея Шумеева, постепенно формируется отложенный спрос со стороны покупателей, которые ждут снижения ипотечных ставок.

В ожидании конкурентов

В двух основных курортных регионах России тоже явно обозначился тренд на покупку готового жилья, причем с отделкой, но здесь это вызвано уже другими факторами — преимущественно инвестиционного характера. «Подвлияющее большинство наших покупателей — более 80% — хотя бы отчасти являются инвесторами, ведь речь идет о курортной недвижимости», — говорит Ольга Гусева, заместитель директора по развитию УК «Фонд Юг», застраивающей объекты в Анапе. — Если не в первый год, то в последующие, как правило, практически все собственники начинают сдавать приобретенные квартиры в аренду».

Квартиры в «Резиденции Утриш», которую компания уже сдала в эксплуатацию,

продаются с полной отделкой, и, чтобы начать получать доход от аренды, владельцам остается только обставить их и оснастить техникой. Минимальный порог входа при этом составит 2,1 млн руб., а окупится такая квартира ориентировочно за три года — если, конечно, внутренний туризм продолжит развиваться».

Интересно, что у других застройщиков на Черноморском побережье цены ниже — от 45 тыс. до 60 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть квартиру на черноморском побережье можно купить за 1 млн руб. Правда, как утверждает Ольга Гусева, на объектах ее компании от старта строительства до завершения проекта рост цены был значительным, а у конкурентов он не превышал 5–7%. Впрочем, она не исключает того, что если в Анапе начнут массово появляться конкуренты с качественными проектами, то ситуация изменится и динамика роста цены будет уменьшаться.

Ставка на мост

Инвестирование идет и в новые крымские объекты, отмечает Наталья Зубова, директор по маркетингу резиденции «Дипломат». По ее данным, объем спроса на первичном рынке элитной недвижимости полуострова по итогам прошлого года продемонстрировал рост более чем на 30%. При этом, говорит она, стоимость элитных объектов после присоединения Крыма к Российской Федерации практически не изменилась. «Прирост цен за 2016 год составил около 5%», — уточняет эксперт.

Некоторые покупатели инвестируют в новостройки бизнес- и экономклассов, чтобы впоследствии сдавать это жилье в аренду. Пример — строящийся комплекс «Ялта Плаза» в центре Ялты, который даже позиционируется как инвестпроект. Однако пока наибольшая доля сделок совершается в сегменте готового жилья, преимущественно с отделкой.

Если в 2018 году состоится ожидаемый ввод в эксплуатацию Керченского моста, то цены на недвижимость вырастут, уверена Наталья Зубова. В ее компании прогнозируют рост первичного рынка жилой недвижимости в регионе на 10–30% в зависимости от класса еще до конца текущего года.

Марта Савенко