

ТЕНДЕНЦИИ

ек и 1,35 п. п. для готового жилья (при условии комплексного страхования)», — говорит собеседник ВГ. Он уточняет, что в ближайшее время серьезных корректировок ценовых параметров не ожидается. «Если говорить о базовых ставках по ипотеке в этом году, то возможно незначительное изменение в сторону снижения в течение года. В 2017 году рост рынка ипотеки планируется в первую очередь за счет отложенного спроса на ипотечные кредиты, плавного восстановления экономики и роста покупательской способности. В текущем году мы также ожидаем восстановления рыночного спроса на вторичный рынок, и как следствие — увеличения его доли», — прогнозирует Антон Янц. По оценкам ВТБ, в этом году рынок вырастет не менее чем на 10–15%. «Ипотека на сегодняшний день — один из самых эффективных инструментов поддержки спроса, особенно сейчас, когда ставки кредитования опустились до уровня 2013–2014 года», — полагает господин Янц.

ИПОТЕКЕ ЧАС Ипотечное кредитование остается драйвером строительной отрасли. Застройщики признают, что основным источником финансирования новых проектов в сфере жилой недвижимости по-прежнему является механизм долевого участия, а внушительная часть сделок происходит с использованием ипотеки.

«В прошлом году ипотечные займы, безусловно, сыграли свою роль. У нас около 90% договоров — это сделки с ипотекой. Сегодня, когда государство перестало субсидировать банкам процентную ставку, есть незначительное замедление. Мы наблюдаем даже некоторое снижение покупательской способности по сравнению с прошлым годом. Хотя то, что банки постепенно идут на снижение ставок — момент положительный», — отмечает гендиректор ОАО «Строительная компания» Виктор Суетин. По его словам, ситуация с продажами в новостройках сегодня не сильно отличается от того, что было в течение последних двух лет.

Некоторые застройщики считают, что пик спада уже пройден. «Прошлый год был позитивнее, чем 2015-й. По своим объектам мы чувствуем, что оттолкнулись от дна и уже не падаем. Это сыграло стабилизирующую роль. Сейчас мы наблюдаем примерно такой же уровень продаж, как и в прошлом году. На ипотеку приходится более половины сделок. Мы надеемся на сохранение темпов и объемов реализации жилья на уровне 2015 года, но дальнейший рост вряд ли будет», — полагает гендиректор АО «Пермглавснаб» Владимир Занин. «Банки, возможно, готовы наращивать объем выдачи ипотечных кредитов, но население ограничено в средствах. Тех, кто еще может получить кредит, становится все меньше», — добавляет собеседник ВГ. «Финансовая нагрузка у рядового потребителя серьезная, потому что экономика не восстановилась, и говорить о том, что мы преодолели кризис, рано. Робкие положительные моменты есть, но активного развития не прослеживается», — соглашается гендиректор АН «Перемена» Станислав Цвирко.



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ
ЗАСТРОЙЩИКИ ОПАСАЮТСЯ, ЧТО ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НЕГАТИВНО СКАЖУТСЯ НА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Стимулировать спрос девелоперы пытаются с помощью совместных программ с банками — они компенсируют кредитным организациям часть ставки, снижая конечную ставку для потребителей. Стоимость квартиры в этом случае может вырасти либо застройщик поступает собственной маржой. «У каждой компании свой расчет эффективности — какую часть она готова субсидировать банку. Но предложения действительно есть. Мы делали такие программы с ВТБ и Абсолют-банком», — отмечает Владимир Занин. «Приходится выработать свои продукты. Например, у нас есть ипотека под 5,5% при условии увеличения первоначального взноса», — говорит Виктор Суетин. Предложения застройщиков со сниженными ставками (которые, как правило, действуют только на первые несколько лет выплаты по кредиту) были особенно популярны в прошлом году — до того, как банки стали постепенно снижать свои ставки. По словам Станислава Цвирко, акции девелоперов были в большей степени маркетинговым ходом. «Маркетинговые ставки носили временный характер. Когда наметилось снижение базовых ставок у банков, потребность в подобных продуктах сократилась. Да и клиенту иногда сложно объяснить такую маркетинговую ставку, особенно когда она заканчивает свое действие. Условно говоря, два года покупатель квартиры платил по 9% годовых, через два года возвращается к 13%», — поясняет господин Цвирко.

ОБЕЗДОЛЕННЫЕ Ограниченные возможности роста ипотечного кредитования и, как следствие, финансирования строительных проектов в сфере жилой недвижимости, как утверждают

девелоперы, не единственная сложность. Дополнительную финансовую нагрузку создают изменения в федеральном законодательстве. С июля 2017 года застройщики будут обязаны увеличивать размер уставного капитала в зависимости от объема возводимого жилья. С уставным капиталом в 10 тыс. руб. компания строить, привлекая средства дольщиков, не сможет. Кроме того, застройщику необходимо производить отчисления в специальный компенсационный фонд.

«Мы запустили процедуру увеличения уставного капитала до 150 млн руб. Планируем к 1 июля ее завершить с расчетом, что одновременно до 100 тыс. кв. м „долевки“ сможем строить и продавать», — рассказывает Владимир Занин. По его словам, увеличение размера капитала по-разному ощутимо для разных застройщиков. «Не все себе это могут позволить, произойдет сокращение числа участников рынка», — не исключает господин Занин. «Дополнительные отчисления в компенсационный фонд в размере 1% от стоимости, по сути, еще один налог. Эта мера распространяется на объекты, которые запущены в строительство после нового года», — говорит собеседник ВГ, уточняя, что пока у «Пермглавснаба» таких объектов нет.

«Законодательные новшества подливают масла в огонь. Отчисления в фонд надо заплатить за весь объект сразу. Это дополнительная финансовая нагрузка на застройщиков и без того сложный период», — переживает Виктор Суетин. Он уверен, что поправки в закон о долевом строительстве «не дадут дополнительных гарантий покупателям квартир, зато работу застройщиков обременят стопроцентно».

Девелоперы полагают, что частично решить проблемы с финансированием «первички» могли бы кредиты для застройщиков, но банки уже давно не реализуют проектное финансирование. «В каком-то минимальном виде кредитный ресурс застройщики привлекают, и у нас тоже есть отношения с пермскими банками в части кредитования. Но эта поддержка минимальна, ее недостаточно», — поясняет Владимир Занин.

Изменения в этом направлении недавно анонсировал Сбербанк. Он первым среди российских банков начал предлагать застройщикам кредиты под залог готового жилья. Компании смогут использовать кредит в том числе на покупку земельных участков, проведение проектных работ, рефинансирование кредитов.

Размер займов будет зависеть от рыночной цены, ликвидности площадей и может достигать 60% от оценочной стоимости недвижимости. Срок кредитования составит от трех до пяти лет, а процентная ставка будет колебаться на уровне среднерыночной. В Западно-Уральском банке Сбербанка не ответили на запрос ВГ о том, выдаются ли уже такие кредиты в Пермском крае.

Застройщики об этом предложении еще не слышали, но потенциал подобного кредитования оценивают по-разному. «Пока мы с таким продуктом не знакомы, но это было бы интересно», — считает Владимир Занин. Виктор Суетин обращает внимание на то, что основная потребность застройщиков — привлечь средства именно под строящееся жилье. «У девелоперов сегодня практически нет таких домов, которые были бы построены и не проданы», — заключает он. ■

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

(ДАННЫЕ ПО КРЕДИТАМ В РУБЛЯХ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ-РЕЗИДЕНТАМ)

	НА 01.01.2015	НА 01.01.2016	НА 01.01.2017
КОЛИЧЕСТВО, ЕДИНИЦ	25 912	16 047	19 166
ОБЪЕМ, МЛН РУБ.	34 846	21 503	26181
СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЙ СРОК КРЕДИТОВАНИЯ, МЕСЯЦЕВ	179,8	178,7	184,1
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА, %	12,48	13,51	12,69

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ



ТЕНДЕНЦИИ