**К аварийному жилью подбирают ключи**
Правительство ищет постоянный механизм расселения | 12



Цветные тематические страницы №9–12 являются составной частью газеты **«Коммерсантъ»**. Распространяются только в составе газеты.

**Недвижимость**

**Вторник 11 апреля 2017 №62** (6056 с момента возобновления издания) **nnov.kommersant.ru**

11 | Нижегородцы решили экономить на загородных домах

10 | Как изменения законодательства отразятся на застройщиках

70% нового жилья в Нижнем Новгороде покупается при помощи ипотечных кредитов. Свои штрихи в портрет и запросы ипотечного заемщика в регионе внес кризис — спрос на жилье перетекает в более дешевые пригородные зоны, а доля инвестиционных квартир снижается. «Молодеет» ли ипотека и какой район Нижнего Новгорода можно называть «самым ипотечным», выяснял „Ъ“.

# Вглядеться в заемщика

— ипотека —



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Средний возраст ипотечного заемщика – 30–40 лет, подавляющее большинство из них состоит в браке

Ипотечный рынок в прошлом году кардинально изменился по сравнению с тем, что его игроки наблюдали два-три года назад. В 2014–2015 годах и банкиры, и регулятор отмечали резкий спад спроса на ипотеку. Этому способствовала в первую очередь высокая ключевая ставка ЦБ, которая составляла около 15%. Так как стоимость денег была достаточно высокой, многие банки не имели возможности держать ставки по кредиту ниже 17–18%, что вместе с сокращением реальных доходов нижегородцев сделало ипотеку недоступной для большей части населения, напоминает управляющий Волжским региональным центром Райффайзенбанка Александр Грицай. Это сказывалось как на объеме выданных ипотечных займов, так и на его структуре: так как в 2015 году ипотечное кредитование поддержала государственная программа субсидирования ставок на новые квартиры, доля покупок первичного жилья заметно увеличилась и достигала половины от общего числа займов.

В 2016 году, после заметного снижения процентных ставок на вторичное жилье и завершения программы господдержки, пропорции изменились. Сейчас доля ипотечных кредитов на строящееся жилье составляет, по оценкам экспертов, не более 60%, а в некоторых банках, например в том же Райффайзенбанке, и вовсе 20%. Кроме того, с середины прошлого года, когда деньги для банков подешевели, стремительно вырос спрос на ипотеку, и объем выданных ипотечных кредитов во многих банках увеличился в разы.

### Дела семейные

Если набросать портрет ипотечного заемщика в Нижнем Новгороде, получится классический «средний россиянин». Как правило, это наемный работник, индивидуальный предприниматель или госслужащий с высшим образованием в возрасте 30–40 лет. Он состоит в браке и имеет одного-двух детей, рассказывает руководитель розничного филиала банка ВТБ в Нижнем Новгороде Марина Моисеева. «Состоит в браке» — почти обязательное условие. Люди семейные среди нижегородских заемщиков заметно превалируют, их доля колеблется от 60% до 80% у разных банков. Что неудивительно: Нижегородская область уже несколько лет лидирует в Приволжском федеральном округе по стоимости жилья, и в одиночку вносить платежи по ипотеке довольно сложно. Особенно с учетом того, что более половины заемщиков, по данным банкиров, имеют детей. Между тем те, кто живут в гражданском браке, жилье в кредит покупают реже всего. Например, в портфеле нижегородского филиала Райффайзенбанка таких заемщиков всего около 2%.

Порядка 20% заемщиков, по статистике, вообще никогда не вступали в брак. Большая часть из них — это женщины в разводе с активной жизненной позицией, воспитывающие ребенка, констатирует управляющий нижегородским филиалом Транскапиталбанка Марк Фельдман. Вообще любопытно, что среди мужчин ипотеку чаще оформляют женатые и с детьми, а среди женщин — незамужние или разведенные. «В графе „замужем/женат“ мужчин в два раза больше, чем женщин, а в графах „не женат/не замужем“ и „в разводе“, наоборот, женщин в два раза больше, чем мужчин», — подтверждает директор Восточно-Европейского округа банка «ДельтаКредит» Анна Пантелеева. Разница столь заметная не везде, но тренд очевиден: например, в Райффайзенбанке в Нижнем Новгороде ипотеку чаще всего берут мужчины (около 60% от всех заявок), но при этом среди тех, кто в браке не состоял, более 55% — женщины.

Среди заемщиков «ДельтаКредита» в Нижнем Новгороде женщин и мужчин примерно поровну — 47,8% и 52,2% соответственно. Но в целом по рынку доля мужчин в ипотеке традиционно высока и нередко составляет до 70%. «Женщины в большинстве случаев выступают созаемщиками как для увеличения совокупного дохода семьи, так и в соответствии с требованиями банков, если нет брачного контракта, а брак зарегистрирован официально», — отмечает Марк Фельдман.

### Дорогая моя квартира

Чаще всего нижегородцы берут в ипотеку жилье эконом-класса, причем с минимальным первоначальным взносом от 10% до 30%, оставляя часть собственных средств на ремонт и покупку бытовой техники, рассказывает Марк Фельдман. В основном такие заемщики покупают жилье стоимостью 2–2,5 млн руб., независимо от числа комнат. Средняя сумма ипотечного кредита в регионе колеблется вокруг 1,5–1,6 млн руб., констатируют банкиры, и это меньше среднероссийских показателей. Например, в 2016 году средний чек ипотечного кредита в розничном блоке ВТБ в Нижнем Новгороде составил 1,54 млн руб., в то время как в целом по розничной сети ВТБ — порядка 2,1 млн руб. У «ДельтаКредита» средняя сумма ипотечного кредита в Нижнем Новгороде приблизительно такая же — 1,58 млн руб., однако эта константа верна для семейных мужчин и женщин, а вот у холостых показатели разнятся по гендерному признаку, рассказывает Анна Пантелеева: неженатые мужчины покупают более дорогие квартиры. В частности, средняя сумма кредита у женщин, которые не состояли в браке, — 1,4 млн руб., а у мужчин — почти 2 млн руб.

Средний срок ипотеки в Нижнем Новгороде составляет около 15 лет. Например, в «ДельтаКредите» он составляет 172 месяца — это чуть меньше, чем в среднем по России.

Чаще всего ипотечные заемщики покупают однокомнатные и двухкомнатные квартиры.

с10

# Застройщики не дождались инвестиций

— рынок —

**Конкурентоспособность российских застройщиков неуклонно снижается, пришло к выводу Рейтинговое агентство строительного комплекса (РАСК). Проблема в ограниченном доступе к кредитным ресурсам и госконтрактам. Наращивать показатели удается только компаниям, работающим в Москве: столичный рынок оживился за счет роста объемов госзаказов более чем на 30%.**

Индекс конкурентоспособности строительной отрасли (ИКСО) России во второй половине 2016 года сократился на 22 процентных пункта (п. п.) по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и на 3 п. п. относительно первой половины 2016-го. Общий индекс составил 346 пунктов, что говорит о низкой конкурентоспособности. Такие данные в своем исследовании приводит РАСК.

Агентство рассчитывает ИКСО с 2014 года. Этот показатель включает в себя данные о количестве профессиональных застройщиков жилья, объеме заключенных госконтрактов, доступности кредитных ресурсов, динамику проведения строительных работ, число обанкротившихся, информационно закрытых компаний и другие сведения. С момента начала исчисления, первого полугодия 2014 года, ИКСО по России потерял 116 пунктов.

Снижение показателей строительной отрасли России в РАСК связывают с продолжающимся падением основных индикаторов отрасли. Общий объем привлеченных застройщиками кредитных средств за год снизился на 14%, до 1,8 трлн руб. Доля просроченной задолженности при этом увеличилась с 17,85% к концу 2015 года до 19,8% к концу 2016-го. Гендиректор РАСК Николай Алексеенко называет сложившийся на рынке кредитования застройщиков процесс замкнутым кругом: с одной стороны, дорогие займы не позволяют небольшим компаниям рассчитывать на окупаемость проектов, с другой — нежелание банков кредитовать их объясняется высокими рисками отрасли, что опять же повышает стоимость кредита. Старший аналитик Sberbank CIB Юлия Гордеева связывает рост доли просроченной задолженности с общим сокращением объема полученных средств.

с12

КОНТЕКСТ

**В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ СНИЗИЛСЯ ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ**

По данным Нижегородстата, общий объем работ по такому виду экономической деятельности, как строительство, в регионе в январе-феврале 2017 года составил 11,6 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года этот показатель снизился на 25%.

За два месяца с начала года организации всех форм собственности построили около 1,5 тыс. квартир. Было введено в действие 106,5 тыс. кв. м жилья. По сравнению с январем-февралем 2016 года этот объем ввода сократился более чем в два раза, сообщает Нижегородстат.

Если сравнить показатели региона с другими субъектами Приволжского федерального округа, то, по подсчетам Росстата, в Нижегородской области объем ввода упал сильнее, чем у соседей. В то же время удалось сохранить или даже нарастить темпы ввода Марий Эл, Татарстану, Самарской и Саратовской областям.

# Долевое строительство становится явным

— законодательство —

**Новые нормы федерального закона «Об участии в долевом строительстве...» обязали застройщиков многоквартирных домов, привлекающих средства граждан, раскрывать максимально полную информацию о себе и своих проектах. Это касается только тех объектов, строительство которых началось или начнется в 2017 году: без проверенной региональным минстроем подробной проектной декларации на каждый дом невозможно привлекать финансирование от дольщиков.**

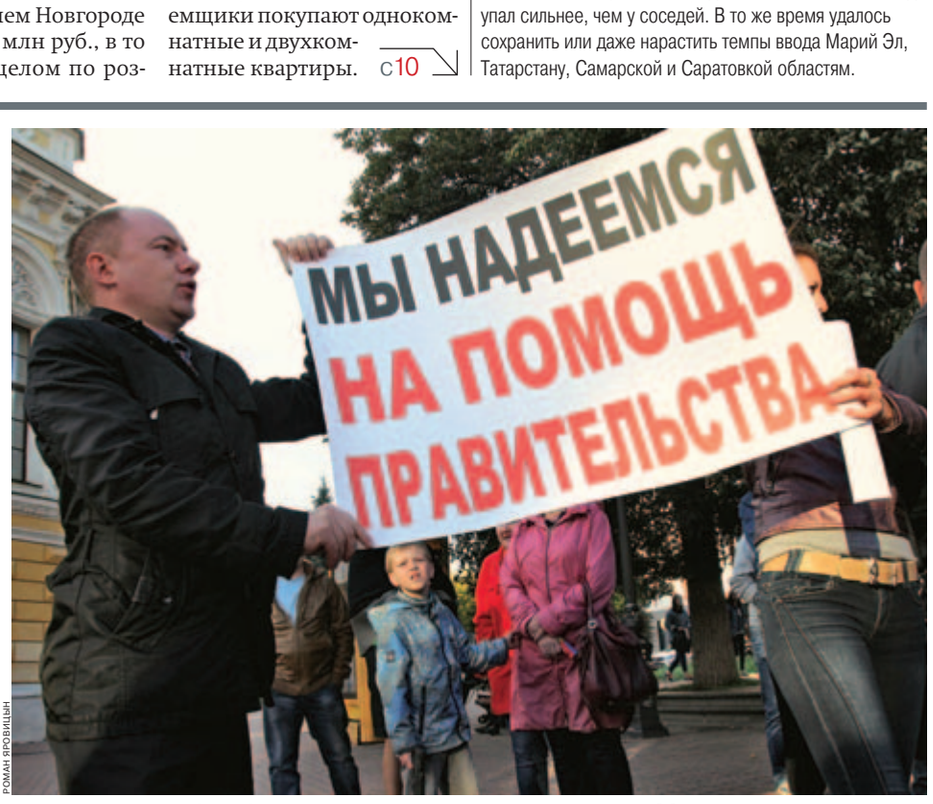
Поправки к 214-ФЗ, вступившие в силу с 1 января 2017 года, призваны защитить права граждан, участвующих в долевом строительстве. В частности, строительные компании, привлекающие средства дольщиков, обязаны на своих сайтах максимально полно раскрывать информацию о себе и своем финансовом положении, земельном участке и характеристиках строящегося объекта.

### Вспомнить все

Компания «Жилстрой-НН» одна из первых начала работать по изменившимся правилам, объявив о строительстве нового дома в ЖК «Корабли» в Сормовском районе. «Объем раскрытия информации по утвержденным формам вырос в разы. Например, в декларации мы указываем все наши объекты, построенные за последние три года, описывая характеристики дома, адрес, время ввода в эксплуатацию. Учитывая, что мы на рынке давно, это довольно длинный список. Плюс вся информация о самом новом объекте, его сетях, плате за подключение. Указываем информацию о каждой квартире: ее расположение, номер, площадь, площадь каждой комнаты... Если раньше проектная декларация насчитывала пять-шесть листов, то теперь не меньше 70–80, из которых потенциальный клиент может узнать очень много», — рассказывает заместитель директора по маркетингу «Жилстрой-НН» Евгений Суменко. Среди других мер, призванных повысить прозрачность отрасли, появилась обязанность застройщика ежемесячно публиковать фотографии со стройки, чтобы дольщик-онлайн мог наблюдать за прогрессом строительства дома. Это правило начали соблюдать все компании — например, «Столица Нижний» разместила на сайте своего ЖК «Цветы» фотографии вырытых под фундамент котлованов будущих домов.

До публикации проектной декларации ее необходимо сдать в уполномоченный орган для проверки. В Нижегородской области это министерство строительства, которое в течение месяца проверяет информацию застройщика и выдает заключение о соответствии его и его проектной декларации требованиям закона о долевом строительстве. Только после выдачи этого заключения застройщик вправе начать продажи строящегося жилья. Пока новых жилищных строек в регионе немного: в течение первых месяцев 2017 года нижегородский минстрой выдал 10 заключений, еще несколько находятся на рассмотрении. Декларирование проектов по новым правилам прошли несколько небольших строительных компаний из Бора, Дзержинска и два лидера жилищного рынка Нижнего Новгорода — «Столица Нижний» и «Жилстрой-НН».

«В целом система взаимодействия с минстроем наладилась. Мы сейчас продаем новые дома в Дубенках в соответствии с новым 214-ФЗ, массив информации, конечно, серьезно вырос, но мы справляемся», — рассказывает заместитель генерального директора по продажам группы компаний «Столица Нижний» Борис Замский. По его словам, внутри компании отказались от бумаги, проектные декларации передаются на электронных носителях, и было бы хорошо, если бы электронный документооборот был повсеместно внедрен в органах власти. Евгений Суменко из «Жилстрой-НН» считает, что ускорению документооборота помогло бы более тесное межведомственное взаимодействие между различными органами госвласти: «Например, по новым правилам застройщик должен представить справку об отсутствии судимостей у генерального директора компании и главного бухгалтера. Но застройщик быстро такую справку в полиции получить не может. Мне кажется, в этом плане гораздо проще минстрою и МВД наладить межведомственный обмен информацией по электронным каналам». Впрочем, пока каких-то серьезных проблем с выдачей заключений о соответствии 214-ФЗ сами застройщики не отмечают. В региональном минстрое уверяют, что если проектная декларация и все правоустанавливающие документы в порядке, заключение может быть выдано через два дня.




РОМАН ЯРОВИЦЫН

Дольщики компании Су-152 в Нижнем Новгороде

с10