

18 → После анализа всех этих обстоятельств стоит подсчитать, насколько уменьшится ежемесячный платеж и в какой перспективе клиент сможет «отбить» понесенные затраты.

Как правило, имеет смысл рефинансировать кредит, если разница ставок не менее 2 п. п. Однако стоит учитывать еще один важный нюанс. В большинстве случаев ипотечный кредит имеет аннуитетную форму погашения (равными ежемесячными платежами). В этом случае первые два-три года львиную долю платежа (около 90%) составляет погашение процентов, а не «тела» кредита. При этом, меняя кредитора и фактически «обновляя» кредит, заемщик снова начинает погашать в первую очередь проценты, а не основной долг. В банках советуют не рефинансировать кредит, если с момента оформления прошло уже более половины срока.

КОГДА КРЕДИТОР ПРОТИВ На фоне бума рефинансирования клиенты неожиданно столкнулись с проблемой — мало того что собственный кредитор не горит желанием снижать ставку по действующему кредиту, так, судя по массовым жалобам на банковских форумах, он прилагает усилия для того, чтобы клиент не ушел на обслуживание в другой банк. В первую очередь затягивая сроки подготовки документов. Дело в том, что в законе «Об ипотеке» есть статья о последующей ипотеке, где указано, что переход к другому кредитору возможен, если это «не запрещено предшествующими договорами об ипотеке того же имущества». Банки повсеместно включают такой запрет в свои ипотечные договоры.

По информации «Денег», этой ситуацией обеспокоился регулятор рынка и даже обсуждал вопрос о том, как облегчить заемщикам смену кредитора, однако итоги этого пока неизвестны. «Банк России в настоящее время разрабатывает в диалоге с ключевыми партнерами дополнительные предложения, направленные на повышение долгосрочной стабильности рынка ипотечного кредитования», — говорили в пресс-службе ЦБ. — По обращениям граждан проводится необходимое рассматривание, в большинстве случаев взаимоприемлемое решение вырабатывается в ходе такого диалога в случае обоснованности претензий» (см. „Ъ“ от 6 сентября). Пока эта работа не завершена, уточнили в ЦБ. «Банк России разработал ряд предложений по решению данной проблемы и в настоящее время ведет их обсуждение как с участниками рынка, так и с заинтересованными ведомствами», — ответили „Ъ“ в пресс-службе Банка России. — Надеемся, что еще до конца года удастся достичь определенных договоренностей и перевести их на уровень предложений по изменению действующих нормативных документов и профильного законодательства».

УПАДУТ ЛИ СТАВКИ В 2018 году объемом выданных ипотечных кредитов, по ожиданиям агентства, вырастет еще на 20%, а основными драйверами станут низкие цены на недвижимость и дальнейшее снижение стоимости ипотечных кредитов, прогнозируют аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА». Впрочем, недавно глава Сбербанка Гер-

ман Греф выступил с революционными прогнозами, пообещав, что ставки по ипотеке могут достигнуть 5% годовых. «Что касается ставок по ипотеке, они будут падать в зависимости от инфляции. На сегодня, если инфляция составляет 3%, я думаю, что ставка в 5% не за горами», — заявил господин Греф в конце октября. В самом Сбербанке уклончиво уточнили: «Все эксперты рынка ипотеки прогнозируют среднее значение ставок по выдаче на конец 2017 года менее 10% годовых. Дальнейшее изменение уровня процентных ставок будет зависеть от различных микро- и макроэкономических факторов».

Впрочем, в других банках считают, что при определенных условиях подобный уровень ставок реален. «Это вполне реалистичный уровень в перспективе трех-пяти лет, но при условии сохранения стабильности в экономике и дальнейшего снижения уровня инфляции и, как следствие, снижения стоимости ресурсов на внутреннем рынке», — считает Антон Павлов из Абсолют-банка. По его словам, в настоящее время примерно 3 п. п. в ставке составляют операционные расходы банка, в том числе «надбавка» за риск, а также маржа банка. Он полагает, что в среднесрочной перспективе банкам удастся сократить расходы: благодаря автоматизации процессов, повышению качества проверки заемщиков, улучшению межведомственного взаимодействия и открытию новых баз данных для скоринговой проверки. Тогда и появятся дополнительные возможности для снижения ставок.

В следующем году участники рынка ожидают снижения ставок примерно на 1 п. п. «Мы считаем, что существующий темп снижения ставок является оптимальным, так как чрезмерно резкие изменения как по кредитным, так и по депозитным продуктам, несут риски для рынка», — указывают в Абсолют-банке.

В агентстве «Эксперт РА» ожидают, что в условиях сохраняющейся тенденции к снижению ставок рефинансирование будет составлять значимую долю в выдачах как минимум в перспективе одного года. «Кроме того, заемщики при принятии решения о рефинансировании оценивают временные и материальные затраты на этот процесс, поскольку фактически клиенту придется пройти те же этапы, что и при выдаче кредита», — рассуждает Екатерина Щурихина. — Поэтому некоторые из них ждут дальнейшего снижения ставок для того, чтобы рефинансировать свою задолженность на максимально выгодных условиях».

Борьба за самого качественного заемщика (в силу самого низкого уровня просрочки в ипотеке в сравнении с другими розничными кредитами) банки, демпингуя по ставкам, будут терять процентную маржу. По прогнозам АКРА, ежегодно сжатие маржи составит 0,2 п. п., что на горизонте трех лет даст сокращение до 0,7 п. п. Впрочем, революционного снижения ставок аналитики не ожидают. В перспективе до 2020 года АКРА ожидает снижения среднерыночной ставки по ипотеке до 8,5–9% годовых. А это значит, что в принципе уже сейчас оптимальный момент для того, чтобы зафиксировать сниженные ставки и сократить расходы на оплату ипотеки. ■

ПРЕДЛОЖЕНИЕ АПАРТАМЕНТОВ РАСТЕТ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ АПАРТАМЕНТОВ ЗА ГОД (В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ТРЕТЬИМ КВАРТАЛОМ 2016 ГОДА) ВЫРОСЛО НА 111%. СЕЙЧАС К ПРОДАЖЕ ПРЕДЛАГАЕТСЯ 280 ТЫС. КВ. М, ИЗ НИХ 77% ПРИХОДИТСЯ НА СЕГМЕНТ ГОРОДСКИХ АПАРТАМЕНТОВ (ОСТАЛЬНЫЕ 18% ПРИХОДЯТСЯ НА РЕКРЕАЦИОННЫЕ АПАРТАМЕНТЫ И 5% — НА ЭЛИТНЫЕ). КИРИЛЛ КОССОВ

Городские апартаменты подразделяются на сервисные (71%), которые предназначены для дальнейшей сдачи в аренду, и несервисные (29%), которые покупатели используют как альтернативу квартирам для собственного проживания. Во многом такой бум в объеме предложения апартаментов связан как раз с популярностью сервисных апартаментов: на них в среднем приходится около 75% всех продаж. В то время как на несервисные, рекреационные и элитные апартаменты — лишь 25%. «Популярность сервисных апартаментов связана с их инвестиционной привлекательностью, которая позволяет получать стабильный ежемесячный доход. Многие проекты предлагают готовые инвестиционные программы с гарантированной доходностью до 17% годовых. Покупка апартаментов снимает с инвестора все вопросы по отделке и меблировке объекта, сдаче в аренду и управлению», — комментирует Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

За год на рынок Петербурга вышло 12 новых проектов апартаментов, среди которых два проекта Vertical на Мужества и на Лесной, Avatar, Grani, Like, и другие. Почти 70% относится к сервисному формату. Также в продажу вышло девять новых очередей существующих проектов, самым ярким из которых явля-

ется первый в Петербурге лофт-квартал Docklands.

За год спрос на апартаменты вырос чуть меньше чем на 50%. При этом по сравнению со вторым кварталом 2017 года продажи третьего квартала показали положительную динамику в размере 86%. Почти половина продаж на рынке апартаментов приходится на студии площадью до 29 кв. м, которые в основном относятся к сервисному формату, например, в проектах YE'S на Социалистической улице, Like, Salut.

Средняя цена апартаментов растет пока не очень быстрыми темпами: за год она увеличилась на 2%. Это связано с выходом в продажу более дешевых объектов. Динамика арендных ставок более значительна: за год стоимость аренды студии сроком от одного до трех месяцев выросла на 8% и по итогам третьего квартала 2017 года составила 35,8 тыс. рублей в месяц.

До конца 2017 года в продажу выйдет несколько проектов с апартаментами общей площадью около 100 тыс. кв. м, из которых значительная часть заявлена в сервисном формате. В среднесрочной перспективе рынок апартаментов продолжит активное развитие именно за счет сервисных апартаментов, так как именно этот сегмент оказался наиболее привлекательным для инвестиционного покупателя. ■



АПАРТ-ОТЕЛЬ SALUT НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ДУНАЙСКОГО ПРОСПЕКТА И ПУЛКОВСКОГО ШОССЕ РАСПОЛОЖИЛСЯ С РАЗМАХОМ