

ИПОТЕКА РАССРОЧКЕ НЕ ПОМЕХА

СТАВКИ ПО ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЗЯЛИ НОВЫЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ МИНИМУМЫ, ЧТО ЕЩЕ БОЛЬШЕ УВЕЛИЧИЛО ДОЛЮ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ СПЕШАТ СВОРАЧИВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПО ПРОДАЖЕ ЖИЛЬЯ В РАССРОЧКУ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Оформить рассрочку от застройщика проще и быстрее, чем получить кредит в банке. Несмотря на упрощение процедур получения ипотеки, рассрочка по-прежнему интересна покупателям новостроек и является одним из инструментов продаж. Чем больше необходимая сумма кредита, тем выше риски банка и тем сложнее процедура получения займа. Если кредит нужен на короткий срок, рассрочка от застройщика является альтернативой ипотеке. По договоренности с застройщиком можно построить индивидуальный график платежей, оптимизировать сумму первого взноса, а в случае досрочных выплат пересмотреть стоимость договора. При этом Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что скидки, как правило, предоставляются при единовременной оплате всей суммы договора. Сделки с ипотекой приравниваются к этим программам. «Оформляя рассрочку от застройщика, нужно быть готовым к тому, что сумма договора будет выше, а ключи от квартиры дольщик получит после выполнения принятых на себя обязательств по платежам в полном объеме. Но и тут есть исключения: на рынке встречаются предложения „заплатить 50%, получить ключи и оставшуюся половину заплатить в течение года“. Также мы наблюдаем расширение предложения рассрочки на готовые квартиры в построенных домах», — рассказала госпожа Немченко.

ОПРЕДЕЛЕННАЯ КАТЕГОРИЯ Сегодня средний срок действия рассрочки на рынке Петербурга составляет год-два или до окончания строительства объекта. На готовность девелопера предоставлять длительную рассрочку влияет наличие в обороте свободных средств на возведение объекта. Учитывая текущую экономическую ситуацию и грядущие законодательные изменения, массово предоставлять рассрочку на длительный период для девелоперов весьма затруднительно, полагают эксперты.

Одна из категорий покупателей, выбирающих рассрочку, — это люди, продающие другую недвижимость, чаще всего — свою старую квартиру. Как правило, их сбережений хватает на первоначальный взнос, а остаток суммы они вносят через несколько месяцев, реализовав жилье на вторичном рынке. Еще одна категория — покупатели, имеющие большой первоначальный взнос и не желающие брать ипотеку. Также рассрочку иногда предпочитают обеспеченные граждане, не желающие выводить деньги из бизнеса или закрывать депозит в банке.

В большинстве случаев девелоперы предоставляют скидку не на всю стоимость квартиры, а только на первоначальный взнос. Он может составлять от 10%. Низкий первоначальный взнос обычно устанавливается при долгосрочной рассрочке, а высокий — при краткосрочной.

Чем выше размер взноса, тем больше может быть скидка от застройщика.

Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает: «Несмотря на ипотечный бум, рассрочка как вид оплаты существует и распространена. Более чем в 300 новостройках можно приобрести жилье в рассрочку. Как правило, длительность рассрочки — до конца строительства, это зависит, как и процент на остаток, от первоначального взноса (минимальный равен 10%)».

Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», говорит: «Рассрочка — это краткосрочный финансовый инструмент, а ипотека — долгосрочный. Это взаимодополняющие, а не взаимозаменяющие инструменты. Тем более что в ставки по рассрочке рассчитать сложно, особенно на долгий период. Поэтому время рассрочки может сокращаться у некоторых застройщиков».

Юлия Ружицкая, директор по продажам компании «Главстрой-СПб», рассказала, что покупатели квартир компании могут воспользоваться беспроцентной рассрочкой сроком на год. «Минимальный первоначальный взнос составляет 20%. При этом клиент получает скидку в размере 10% на первый платеж. Поэтому чем выше размер первоначального взноса, тем выгоднее будет покупка. Остальные квадратные метры оплачиваются по стоимости без скидки, ежеквартальными платежами», — говорит она.

ДЕЛО КРУПНЫХ Андрей Кугий, коммерческий директор Glorax Development, считает, что рассрочка от застройщика — это востребованный рынком продукт, поэтому даже с учетом высокой доли ипотечных сделок компании продолжают предлагать подобные программы. По его оценкам, доля рассрочки у разных застройщиков, как правило, составляет 10–15% в общем объеме сделок. «Небольшие компании реже используют данный вид оплаты из-за меньшего количества финансовых ресурсов», — отмечает он, обращая внимание на то, что сегодня практически все застройщики формально имеют в продуктовой линейке различные варианты рассрочек, но при этом «живые» предложения, которые были бы интересны клиенту, имеют 70–80% девелоперов.

Условия рассрочки могут отличаться и по компаниям, и по разным объектам одного девелопера. «Мы предлагаем несколько вариантов на всех строящихся проектах. Можно взять беспроцентную рассрочку или под небольшой процент, но на более долгий срок. Наши программы предоставляют довольно гибкие условия как по сумме первоначального взноса, так и по графику платежей. Первый взнос минимально составляет 20% от стоимости жилья, при этом клиент может вносить оставшуюся сумму каждый месяц или ежеквартально. Есть также варианты с полугодовым гра-

фиком платежей, а при внесении половины суммы, например, покупатель платит вторую часть по окончании рассрочки. Максимальный срок при этом ограничен сроками ввода объектов в эксплуатацию минус один месяц», — рассказал господин Кугий.

Андрей Останин, коммерческий директор группы «Эталон», также говорит, что рассрочка от застройщика остается полезным инструментом, позволяющим приобрести квартиру собственникам небольшого бизнеса, индивидуальным предпринимателям. «Они охотно пользуются рассрочкой, ведь для ее оформления в нашей компании достаточно одного паспорта. Условия гибкие и интересные: например, на ряд проектов действуют рассрочки с первоначальным взносом всего 12% от стоимости квартиры. Мы также даем скидку с первоначального взноса, так что чем больше его размер, тем больше средств получится сэкономить. Размер скидки варьируется от 4 до 16% от первоначального взноса, в зависимости от проекта. Более того, „Эталон ЛенСпецСМУ“ предоставляет рассрочки не только на строящееся и готовое жилье, но и на паркинги, а также на коммерческие помещения», — рассказал господин Останин.

Михаил Гуцин, директор по маркетингу холдинга RBI, добавляет: «Мы предлагаем клиентам несколько вариантов рассрочки. Первый платеж обычно должен составлять не менее 30% стоимости квартиры, а в случае со схемой трейд-ин — от 15%. Чем больше первый взнос — тем больше скидка от базовой стоимости квартиры (до 11%). При этом в большинстве домов „Северного города“ покупателям, готовым заплатить первоначальный взнос от 50%, мы предоставляем те же выгодные условия, как и при единовременной стопроцентной оплате, то есть со скидкой 15% от базовой стоимости квартиры. Для покупателей квартир в загородном поселке Eco City и в корпусах второго этапа ЖК Ultra City существует еще одна схема: они могут внести первый платеж в размере всего 25% от стоимости квартиры, а оставшая сумма вносится тремя платежами по 25% в течение строительства дома».

Олег Пашин, генеральный директор компании «Петербургская недвижимость», рассказал, что по итогам 2017 года доля рассрочки в структуре продаж «Петербургской недвижимости» составила 7%, в то время как пять лет назад она превышала 18%. «В большинстве случаев покупатели предпочитают использовать ипотеку, так как она позволяет подобрать комфортный для семейного бюджета размер ежемесячного платежа. Чаще всего рассрочку выбирают покупатели элитного жилья — это четверть всех сделок в бизнес-классе и почти 80% — в премиум-классе», — говорит он.

В сегменте «комфорт» доля рассрочки занимает 5% в объеме спроса. Тем не менее она достаточно распространена среди

предложений застройщиков и, как правило, действует в период строительства дома, реже дается на более длительный срок.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД По мнению Елены Алещенко, руководителя департамента бизнес-проектов Engel & Volkers в Санкт-Петербурге, беспроцентная рассрочка — лишь маркетинговый ход. «Сегодня у застройщиков есть два сценария: первый — это декларировать беспроцентную рассрочку на период строительства и при этом давать скидки при условии полной оплаты, второй — делать рассрочку платной и не торговаться от базовой цены. Эта стратегия определяется в первую очередь ценовым уровнем проекта, то есть чем выше цена и класс проекта, тем реже мы будем сталкиваться с беспроцентной рассрочкой. Ставки по рассрочке на период строительства 12–16%. На такой же размер скидки можно рассчитывать при стопроцентной оплате. Таким образом, с точки зрения стоимости денег ипотека является наиболее приемлемым вариантом, в том числе в элитном сегменте».

Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development, считает, что рассрочка — это вынужденная мера. «Безусловно, в современной экономике должно быть разделение труда: застройщики должны строить, а банки — финансировать застройщиков и покупателей», — отмечает она.

А Ирина Зеренкова, коммерческий директор EKE Group, уверена, что программы рассрочек останутся на рынке недвижимости вне зависимости от развития ипотечного кредитования. Даже если ставки от банков снизятся до европейских стандартов, останется сегмент покупателей, которым будет подходить только рассрочка или отсрочка платежа. «На это влияет множество факторов: например, сложности с получением кредита (из-за малого времени работы на последнем месте, невозможности подтвердить доход), а также проблемы с продажей собственной недвижимости. Зачастую вариант с ипотечным кредитованием не подходит и собственникам малого бизнеса. Рассрочка от застройщиков — более лояльный инструмент покупки жилья, чем ипотека от банков: в этом случае можно согласовать индивидуальные графики оплаты; последствия просрочки не так критичны, как при ипотеке, а данный фактор очень важен для собственников малого бизнеса. Рассрочку предоставляют практически все девелоперы, и чем более она индивидуальна для покупателя, тем привлекательнее проект для конкретного клиента. Многие, в особенности в масс-маркете, выбирают себе квартиру именно из-за условий покупки. В связи с этим тем более важны разнообразные типы оплаты в условиях жесткой конкуренции, которая присутствует практически во всех районах Петербурга», — высказывается госпожа Зеренкова. ■