



ми в будущем», — объясняет топ-менеджер одного из ипотечных банков. «В 2018 году более всего выросли цены именно на бюджетные варианты недвижимости», — подчеркивает Алексей Макаров. — В Москве, например, сильнее всего — на 7,6% — выросли в цене именно панельные пятиэтажки, тогда как монолитные здания, флагманские проекты многих застройщиков, упали в цене (на 2,4%)».

Застройщики на эти вызовы реагируют по-разному. «Крупные игроки пытаются привлечь клиентов за счет маркетинговых программ и увеличения скидок», — уточняет Алексей Макаров. Некоторые застройщики делают ставку на государственные программы, если есть такая возможность, например дома для военных и других ведомственных сотрудников. Есть и те, кто предлагают клиентам дополнительные сервисы — например, берут на себя все вопросы, связанные с оформлением сделки на уже построенное, сданное жилье (такие как регистрация закладной). По мнению господина Макарова, идеальный сценарий для покупателя — когда ипотечная сделка приблизится к схеме POS-кредитования и клиенту вообще не нужно идти в банк (он получает денежные средства, подписав договор у застройщика).

По предварительной оценке аналитического центра ДОМ.РФ, в прошлом году выдано около 1,5 млн кредитов на сумму более 3 трлн руб. Это новый рекорд российского рынка ипотеки (+50% к 2017 году). Ставки по ипотеке также показали исторический рекорд — в среднем по году они были ниже 10%.

Как правило, в период снижения клиентского спроса застройщики запускают акции (например, квадратные метры в подарок), а также совместные программы с банками, в том числе по частичному субсидированию процентной ставки. «Сейчас мы видим, что спрос населения сместился в сегмент вторичной недвижимости», — говорит Антон Павлов из Абсолют-банка. На его взгляд, в целом по рынку спрос на недвижимость остается на высоком уровне и необходимости в применении дополнительных стимулирующих мер со стороны застройщиков пока нет. Если строительные компании столкнутся с проблемой реализации недвижимости, с существенным сокращением количества сделок, то они смогут оперативно запустить партнерские программы с банками. Как показывает опыт 2015–2016 годов, такие программы хорошо работают и позволяют существенно увеличить объемы продаж жилья ●

Есть и более сдержанные оценки роста рынка. Как полагает вице-президент СМП-банка Роман Цивинюк, объемы выдач могут сократиться на 15–20% по сравнению с 2018 годом. «Прошлый год не был среднестатистическим для ипотеки, это был пик роста рынка, лучший результат по объемам выдачи за все годы», — поясняет он. — Сейчас следует учитывать не только повышение ставок, но и другие факторы». Как уточняет начальник кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов, возможное падение новых выдач на 15–20% по сравнению с 2018 годом связано с увеличением

коэффициента риска к потреблению капитала для кредитов с менее чем 20-процентным первоначальным взносом и увеличением стоимости метража в новостройках из-за перехода на эскроу-счета.

Государство, конечно, сможет поддержать темпы роста ипотеки, но есть еще один важный фактор, предупреждают участники рынка. «По итогам 2018 года уже очевидно, что все „сливки“ собраны — все домохозяйства с доходом от 60 тыс. руб. уже взяли ипотеку, и, чтобы наращивать выдачи, нужно привлекать сегмент с меньшим уровнем дохода, а это опасно дефолта-



РЕКОРДЫ ПРОШЛОГО ГОДА ПОВТОРИТЬ НЕ УДАТСЯ

ЮРИЙ ГРИБАНОВ,
генеральный директор Frank RG

2018 год выдался очень успешным для ипотеки — объем выданных кредитов вырос в 1,5 раза по сравнению с 2017 годом. Всего за год было выдано более 3 трлн руб., что является рекордом за недолгую историю российского ипотечного рынка. Конечно, часть этих выдач пришла на рефинансирование ранее выданной ипотеки, и это неудивительно — процентные ставки в первой половине года были на исторически минимуме. Банки охотно переманивали чужих заемщиков, ведь ипотека

для банка — это самый лучший с точки зрения надежности кредит. По итогам года доля ипотеки в общей структуре розничных кредитов выросла на 1 процентный пункт, до 47%.

Рост доли ипотеки в розничном кредитовании — это очень хороший тренд, потому что, значит, банковская розница, как и экономика в целом, в России достигла определенной зрелости. Эту логику диктует нам западный опыт — за рубежом именно ипотечное кредитование является ключевым кредитным продуктом для частных клиентов. В Восточной Европе доля ипотеки в розничном кредитном портфеле составляет 45–55%, в Западной Европе и США — 60–80%. Росту ипотеки в 2016–2018 годах способствовали три ключевых фактора:

1. Стоимость жилой недвижимости в рублях, согласно данным IRN, с весны 2015 до конца 2018 года снизилась на 15%.
2. С 2015 до середины 2018 года, согласно данным Росстата, средняя номинальная зарплата в России выросла на 25%.

3. 2015–2018 годы были периодом непрерывного снижения ипотечных ставок. Если в декабре 2015 года индекс ипотечной ставки, рассчитанный Frank RG, составил 15%, то в августе 2018 года он достиг своего минимума в 10,9%.

Однако рекордные показатели роста вызвали определенные опасения и даже разговоры о рисках возникновения ипотечного пузыря. Речь идет о возможном повторении негативного сценария на американском рынке, когда в 2007–2008 годах банки столкнулись с массовыми дефолтами по ипотеке. Однако надо понимать принципиальную разницу — неплательщиками в США оказались малообеспеченные граждане. То есть там банки охотно кредитовали высокорискованных клиентов, гоняясь за сиюминутной выгодой. В России — по крайней мере до сих пор — стандарты выдачи ипотечных кредитов очень консервативны. Банки сфокусированы на финансовой стабильности бизнеса, а не на росте собственной доли рынка. Среди крупнейших игроков в этом сегменте сегодня нет горячих голов, готовых раздавать кредиты любой ценой. Кроме того,

доля ипотечных кредитов в российском ВВП не превышает 10%, в то время как в Восточной Европе этот показатель находится на уровне 20–25%, а в Западной Европе и США — на уровне 50–70%. Правда, рекорды роста прошлого года в ближайшее время повторить не удастся. Темпы выдачи будут снижаться. Во-первых, с сентября 2018 года растут ставки по ипотечным кредитам. Это происходит потому, что дорожает фондирование для банков — иными словами, стоимость денег. Во второй половине 2018 года ЦБ дважды повышал ключевую ставку, что привело к росту ставок по вкладам и, как следствие, росту ставок по ипотеке как самому чувствительному к стоимости фондирования сегменту кредитования. В итоге индекс ипотечной ставки, по данным Frank RG, к декабрю 2018 года вырос на 0,7 процентного пункта, до 11,6%. Очевидно изменение тренда, и многие клиенты, задумывающиеся об улучшении жилищных условий с помощью ипотеки, задаются вопросом «что делать?». Как оценить, насколько долгосрочным будет рост ставок, и решить главный вопрос:

взять ипотеку сейчас, пока ставки не выросли еще больше, или подождать в надежде на их снижение? На мой взгляд, в этом году снижения ставок по ипотеке, скорее всего, мы не увидим. Но при этом я думаю, что и очень серьезного роста ставок тоже не будет. Я бы сказал, что рынок вошел в фазу стабильности с оттенком легкого пессимизма. Для ответа на вопрос — брать кредит или подождать — следует ориентироваться прежде всего не на эти обстоятельства, а на ваши собственные возможности. Я считаю, что ипотечный кредит нужно брать при совпадении двух факторов: вам нужна квартира, вы способны обслуживать ипотечный кредит. То есть платежи по всем вашим кредитам и страховым программам не превышают 50% текущего дохода вашей семьи. При этом важно подчеркнуть — это должен быть не некий ожидаемый доход, а тот реальный доход, который вы получали последние 12 месяцев. А когда ставки снова начнут снижаться, всегда есть возможность рефинансировать вашу задолженность.