

# ЗАПЛАТИТЬ НЕ СПЕША

## НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ ОРИЕНТИРОВАН НА КЛИЕНТОВ, У КОТОРЫХ ПРОБЛЕМ С ДЕНЬГАМИ, КАК ПРАВИЛО, НЕ БЫВАЕТ, ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ В РАССРОЧКУ ОСТАЕТСЯ ВОСТРЕБОВАННЫМ В БОЛЬШИНСТВЕ ЭЛИТНЫХ ПРОЕКТОВ.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Рассрочка как альтернатива ипотечному кредиту — востребованный инструмент на рынке элитного жилья. Зачастую такие программы широко не афишируются застройщиком, так как каждая сделка в данном сегменте индивидуальна, а срок рассрочки ограничен сроком ввода объекта в эксплуатацию и датой выдачи ключей. «Например, в нашем клубном доме Esper Club на Крестовском острове рассрочка предлагается до второго квартала 2020 года. Если клиент по каким-то причинам не может привлечь ипотечный кредит, но при этом он платежеспособен и обладает финансовой дисциплиной, то мы всегда готовы пойти навстречу и, возможно, предоставить рассрочку на особых условиях», — говорит Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой».

Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», приводит статистику: в настоящее время все строящиеся ЖК в реализации (26 проектов) предоставляют покупателям рассрочки, причем даже в сданных домах.

«Это продукт договоренности сторон. Практически каждый девелопер может предложить и предлагает индивидуальные условия продажи», — замечает Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands development.

В структуре продаж «Петербургской Недвижимости» в 2019 году количество приобретаемых в рассрочку квартир увеличилось более чем в 1,5 раза. Как полагают госпожа Трошева, популярность обусловлена выгодными условиями, наиболее востребована в объектах на ранних этапах строительства. Как правило,



В 2019 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО ПРИОБРЕТАЕМЫХ В РАССРОЧКУ КВАРТИР У НЕКОТОРЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ВЫРОСЛО БОЛЕЕ ЧЕМ В 1,5 РАЗА

условия у застройщиков схожие: первый взнос — 20%, далее сумма рассрочки разбита на несколько платежей в установленный период (год, два или три). В сданных домах рассрочка предоставляется уже с удорожанием.

Филипп Третьяков, главный коммерческий директор ГК «Кортрос», замечает, что рассрочка становится все более востребованным механизмом приобретения элитного жилья. Прежде всего потому, что вариант 100-процентной оплаты часто подразумевает для премиального клиента вывод денег из работающего бизнеса,

что сопряжено с выпадающими доходами. «И именно рассрочка на период от года до четырех лет становится оптимальным вариантом: если мы говорим о рассрочке с двухразовыми годовыми выплатами, то на ее погашение могут идти квартальные и годовые премии, а также дивиденды. Спросом пользуются схемы 50/30/20, позволяющие вносить крупные платежи раз в полгода или даже в год. Первоначальный взнос составляет, как правило, 50–60%», — говорит господин Третьяков.

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, подтверждает,

что рассрочки есть практически во всех проектах, но большинство застройщиков предоставляют их только до ввода объекта в эксплуатацию. «Интересная программа есть у девелопера Setl City — „5 по 20“, где 20% от стоимости покупателя вносит сразу, а остальные платежи по 20% на протяжении четырех лет», — говорит она.

Начальник отдела продаж элитной недвижимости «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Светлана Ленчик рассказывает: «Если речь о готовом жилье, то мы предоставляем рассрочку минимум на полгода или дольше, первоначальный платеж составляет 20% от всей суммы, остальные платежи вносятся равными ежемесячными или ежеквартальными долями. Если же речь о строящемся жилье, то, как правило, рассрочка предоставляется до момента ввода объекта в эксплуатацию. В этом случае сроки могут быть и выше».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, замечает: «Рассрочка в формате 214-ФЗ — абсолютно общепринятая история для всех сегментов, включая элитное жилье, и, как правило, в большинстве случаев она предоставляется до конца срока реализации проекта, до момента госкомиссии. Но при этом при всем есть компании, которые готовы рассматривать в том числе и индивидуальные условия, где квартира может оплачиваться и после госкомиссии. Для этого разработано несколько схем, которые действуют: это либо обременение (как правило, юрлица или физлица, на которое оформляется квартира), либо вексельная схема» ■

**ПРЯМАЯ РЕЧЬ «РАССРОЧКА ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ У ТЕХ, КОМУ ВЫГОДНЕЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ ПРОЦЕНТЫ, ЧЕМ ВЫНИМАЯ ДЕНЬГИ ИЗ БИЗНЕСА»**  
Как правило, беспроцентная рассрочка предоставляется максимум на полгода, потом придется доплатить, как говорят опрошенные Guide эксперты.

**РОМАН КУЧЕВСКИЙ,**  
исполнительный директор Glorax Development:

— Более 80% застройщиков реализуемого элитного жилья предоставляют своим клиентам рассрочку. Даже если в маркетинговых сообщениях нет упоминаний об этой опции, продавец всегда идет навстречу клиенту и может согласовать для него индивидуальные условия по рассрочке, в зависимости от первоначального взноса и приобретаемого лота. Рынок высокобюджетной недвижимости очень гибкий, при этом предложения максимально персонализированы.

**ОЛЬГА РОМАНОВА,**  
ведущий аналитик портала BN.ru:

— Примерно половина девелоперов (и чаще всего те, что работают как с премиальным жильем, так и с массовым) предлагают программы приблизительно такие же, как и на все новостройки в своем портфеле. Причем это не акция, а постоянно действующая опция. Другая половина открыто не прописывает условия рассрочки, но упоминает об индивидуальных условиях для каждого клиента. На переговорах с застройщиком покупатель может как обговорить срок погашения долга и размеры траншей, так и получить для себя скидку по цене. Рассрочка, как и ипотека, пользуется большим спросом у тех, кому выгоднее переплатить проценты, чем терять прибыль, вынимая деньги напрямую из бизнеса.

**АЛЕКСЕЙ СИДОРОВ,**  
директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet:

— Практически все застройщики, работающие с недвижимостью высоких сегментов, предлагают рассрочку: она является одним из инструментов не только привлечения клиентов, но и мотивирующим фактором для повышения спроса. Существуют стандартные условия, по которым в течение полугодия предоставляется возможность «бесплатной» рассрочки, а по истечению данного срока — около 4–8% годовых.

**ИРИНА ДОБРОХОТОВА,**  
председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой»:

— В элитном сегменте рассрочки есть, их предлагает большинство застройщиков, поскольку это дополнительный инструмент, который позволяет увеличить охват аудитории и повысить лояльность потенциальных покупателей. Правда, в домах, уже сданных, такой опции нет — получить рассрочку от застройщика можно только в строящихся проектах.

При этом стоит отметить, что, в отличие от более демократических сегментов, на рынке элитных новостроек беспроцентная длительная рассрочка — явление нечастое: обычно она предоставляется на три-шесть месяцев. Хотя и продажи в элитном сег-

менте обычно открываются на более высоких стадиях строительства. Минимальный первоначальный взнос составляет 30%.

Однако нельзя сказать, что рассрочка очень популярна у покупателей высокобюджетного жилья. Конечно, эта опция позволяет на какое-то время не выводить деньги из бизнеса и при этом не переплачивать проценты по кредитам. Кроме того, покупка элитной квартиры нередко «подгоняется» к окончанию года или квартала, к получению топ-менеджерами квартальных и годовых премий. Однако зачастую покупатель предпочтет скидку, особенно если речь идет об очень дорогом объекте, на котором скидка в размере 3–5% может позволить сэкономить весьма серьезные суммы.

**РОМАН СТРОИЛОВ,**  
директор по развитию,  
партнер маркетингового агентства недвижимости «M2Market»:

— Рассрочка — это самая популярная форма оплаты в «элитке». Причем в данном сегменте жилья рассрочку предоставляют как в период строительства, так и на готовые квартиры. Дело в том, что в каждом регионе, где представлено элитное жилье, количество потенциальных покупателей очень ограничено. По этой причине девелоперы вынуждены быть гораздо более лояльными в вопросе согласования различных форм

оплаты, чем в других сегментах жилья. Рассрочки, как правило, предоставляются беспроцентные, сроком от одного до семи лет.

**ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ,**  
председатель правления холдинга РСТИ:

— Примерно половина сделок в нашем премиальном жилом комплексе Fatііа на Петровском острове проходит с использованием рассрочки. Мы предлагаем стандартные программы беспроцентной и процентной рассрочки. Первоначальный взнос варьируется от 20% до 80% в зависимости от программы. До конца ноября у нас действует несколько акционных рассрочек, одна из них — без первоначального взноса.

**НИКОЛАЙ ПАШКОВ,**  
генеральный директор Knight Frank St Petersburg:

— Как правило, рассрочка используется при покупке элитного жилья в строящихся домах. Стандартными условиями являются первоначальный взнос не менее 30%, распределение остатка до даты ввода в эксплуатацию жилого комплекса и отсутствие дополнительных скидок. Подобные способы оплаты предлагают «Группа ЛСР», «Еврострой», RBL. Кроме того, девелоперы часто идут навстречу клиенту и разрабатывают индивидуальные условия по рассрочке с удобным графиком платежей и размером первого взноса. ■