



ФОТО КОЛЛЕКТИВНИК/КОЛОДИН

→ «До 23 апреля 2020 года возможность существенно сэкономить на процентах по ипотечному кредиту была разве что у семей с двумя и более детьми в рамках «детской ипотеки». После принятия в качестве одной из мер социальной поддержки программы льготной ипотеки приобретение жилья в новостройке стало возможным и для других жителей нашей страны. Следовательно, можно ожидать роста ипотечного кредитования и продаж жилой недвижимости», — полагает Александр Пышный.

Руководитель ипотечного центра Краснодарского офиса «Промсвязьбанка» Роман Лапин подчеркнул, что сейчас 90% заявок по ипотеке в банке поступают именно в рамках продукта с господдержкой по ставке 6% годовых. Программа будет действовать до ноября 2020 года, и он ожидает, что все это время она будет оказывать сильное влияние на спрос. Также господин Лапин считает, что надежные застройщики края не ощутят большого падения спроса на строящееся жилье, поэтому и рынок в целом не почувствует просадок.

В компании «Неометрия» рассказали, что тренд в части спроса на ипотеку движется в двух на-

правлениях. Связанная с коронавирусом ситуация ударила по количеству заявок, поскольку многие люди не уверены в своем будущем и боятся, что могут потерять работу. Однако это падение компенсируется жителями региона со стабильными доходами (в том числе бюджетниками), которые крайне заинтересованы в получении ипотеки с господдержкой по льготной ставке. «Мы строим в четырех городах: Краснодаре, Новороссийске, Сочи и Ростове-на-Дону, и в каждом из них наши клиенты понимают, что в условиях кризиса недвижимость остается средством сохранения капитала, это низкорисковые активы. Кроме того, инвестиции в недвижимость растут, поэтому этот тренд всегда популярен, и мы уверены — он будет сохраняться. Многим покупателям даже не так важно, в каком городе приобретать объект недвижимости, если их устраивают условия. Для них главное — получить кредит по сниженной ставке», — объяснили в компании. Те, кто раньше рассматривал жилье на вторичном рынке недвижимости, теперь отдают предпочтение недвижимости на первичном рынке — опять же из-за льготных программ. При этом в целом в компании отмечают «достаточно большое количество заявок».

«Застройщики уже довольно хорошо приспособились к новым реалиям и теперь работают в нормальном режиме. Хотя, конечно, если бы не было господдержки, то было бы труднее», — сообщили в «Неометрии».

Руководитель отдела ипотечного кредитования СК «Квартал» Алина Афанасьева обратила внимание на то, что у льготной ипотеки все же есть свои ограничения (только первичный рынок, требования к сумме кредита), поэтому полностью решить проблему сокращения спроса в связи с падением доходов населения она не сможет. Однако в данный момент, по ее словам, практически все сделки компания заключает именно в рамках продуктов с господдержкой.

НОВОСТРОЙКИ ВЫРВУТСЯ ВПЕРЕД По словам руководителя отдела маркетинга ГК «Дарстрой» Екатерины Ивановой, застройщикам пришлось оперативно переходить на онлайн-продажи, и сейчас удаленно можно оформлять ипотеку, и договоры. Также были запущены серви-

В ПЕРИОД КРИЗИСА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ СНИЗИЛАСЬ, А ИПОТЕЧНЫЕ СТАВКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА, СТАЛИ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫМИ

сы дистанционных показов объектов недвижимости, что решило проблему невозможности посмотреть жилье лично.

По оценкам Екатерины Ивановой, чаще всего в ипотеку сейчас приобретают недорогое жилье и квартиры для расширения уже существующей жилой площади.

Как рассказала Екатерина Иванова, за последние два года доля ипотечных сделок в компании выросла на 25%. «Банки и государство со своей стороны предлагают много ипотечных продуктов, которые направлены на разные сегменты покупателей. В период кризиса платежеспособность населения снизилась, а ипотечные ставки, в том числе за счет поддержки государственного аппарата, стали более доступными. Динамика продаж мая по сравнению с апрелем — положительная. Впереди летний сезон — и ипотечные программы с пониженными ставками направлены на стабилизацию спроса на жилье», — пояснила госпожа Иванова.

Старший специалист отдела реализации инвестиционных проектов «Метрикс Девелопмент» Марина Нестеренко сообщила, что спрос на покупку жилья в ипотеку в крае не падает, а растет. Основным его драйвером являются ипотечные продукты с господдержкой — например, льготная ипотека под 6,5%. «Сейчас чаще люди приобретают жилье в качестве инвестиции. Они понимают, что курс рубля может меняться, и предпочитают сберегать средства в недвижимости. Самыми популярными в этом смысле являются студии и однокомнатные квартиры площадью около 40 кв. м, которые потом достаточно легко продать и получить прибыль», — рассказала Марина Нестеренко. Она отметила, что сейчас ипотеку активно берут люди даже с небольшими накоплениями, которых хватает лишь на первоначальный взнос.

Директор ГК «Инсити» Андрей Шадрин подчеркнул, что сегодня ипотечный специалист строительной компании уже априори имеет большой набор инструментов для работы с дистанционной подачей заявок на ипотеку. По его словам, ипотека-онлайн на Кубани уже стала обыденным явлением.

Андрей Шадрин согласился с тем, что наибольшее влияние на спрос оказывают госпрограммы, позволяющие значительно снижать ставки. «Конечно, чем дешевле ипотека, тем охотнее покупатели принимают положительное решение о покупке недвижимости в кредит — даже в нынешних условиях. Более того, можно сказать, что количество оформляемых сделок возросло примерно на 15%», — рассказал господин Шадрин.

По словам ипотечного брокера СК «Капитал Инвест» Татьяны Осадченко, появление госпрограммы поддержки ипотеки спровоцировало битье ее даже людей, которые раньше это откладывали. При этом в основном в ипотеку сейчас берут недвижимость в строящихся объектах, в готовых домах реже. Она считает, что большого уклона в сторону покупки бюджетного жилья сейчас не происходит и ключевым параметром при выборе является его качество.

Руководитель «Абсолют Банка» в Краснодаре Оксана Ерофеева уточнила, что для ипотеки на покупку вторичного жилья средняя рабочая ставка сейчас в крае составляет 9,5—10% годовых, а вот для новостроек она с начала мая упала до 6,5%, что связано с запуском программы господдержки. Также она отметила, что из-за режима самоизоляции существенно просел вторичный рынок недвижимости. Многие продавцы прекратили просмотры квартир. Сделки в основном проводились только в тех случаях, когда они уже были запланированы, продавец получил аванс, и из-за отмены рушилась бы целая «обменная цепочка». При этом ипотека с господдержкой по низкой ставке обычно отличается меньшей суммой ипотечного чека.

«Вне всякого сомнения, после выхода из карантина рынок вторички на Кубани оживет. Но ее доля не вернется к прежним показателям до ноября 2020 года, то есть до завершения новой госпрограммы ипотеки. Мы ожидаем, что в ближайшие месяцы доля сделок с готовыми квартирами не превысит 50%, а у некоторых банков, наиболее активно работающих с застройщиками, даже 30%. Причина — в значительной разнице между ставками по стандартным программам (9,5—10% годовых) и программам с господдержкой (6,5% годовых и ниже). После завершения госпрограммы доля вторички сможет вырасти до 70%», — прогнозирует Оксана Ерофеева.

Руководитель отдела продаж ООО «Ромекс Девелопмент» Антон Петраков добавил, что после сверхактивного марта в начале апреля произошла некоторая корректировка спроса в сторону снижения. Начало месяца характеризовалось меньшей активностью, так как большинство покупателей оценивали ситуацию и присматривались к происходящему на рынке, откладывая покупку. Однако после введения программы ипотеки с господдержкой с субсидированной ставкой 6,5% активность увеличилась, что выразилось в увеличении количества брони.

В ОЖИДАНИИ ОФЛАЙНА Игорь Казанцев считает, что спрос на ипотечные продукты в 2020 году будет увеличиваться. «Опасения у людей относительно покупки жилья уже снижаются, поскольку около 25% сделок на первичном рынке проходят с использованием счетов эскроу. А те объекты, которые достраиваются по старым правилам, уже имеют высокую стадию готовности, поэтому риски минимальны», — констатирует господин Казанцев.

«Коронавирус стал для рынка недвижимости мощным стимулом. Многие крупные компании думали о внедрении таких сервисов, но пандемия заставила нас шевелиться и думать намного быстрее. По сути, наш сервис сегодня — это то, что нужно компаниям, вынужденным свернуть свои офлайн-офисы. Когда-нибудь мы победим вирус, и в нашу жизнь вернутся переговоры в офисе с чаем, шоурумы, туры по новостройкам и ярмарки недвижимости. Но это не помешает онлайн-покупкам удерживать серьезную нишу в общей структуре сделок с недвижимостью. Это и будет та самая новая возможность, которую рынок сейчас извлекает из кризиса», — считает представитель «Ромекс Девелопмент» Антон Петраков. ■