30 → Михаил Гущин, директор по маркетингу группы RBI, замечает, что сейчас ставка находится на самом низком уровне за все время истории ипотеки в нашей стране. При этом эксперт полагает, что не стоит переоценивать влияние этого фактора на продажи. «И если не было изначальной потребности приобрести жилье, то со снижением ставки спонтанной покупки не будет. Но низкий процент может ускорить принятие решения тех, кто откладывал покупку и ждал выгодных условий. По нашим проектам в мае доля ипотеки составляла около 50% от общего объема сделок в сегменте недвижимости комфорт-класса и 35% — в бизнес-классе. В абсолютных значениях, конечно, количество таких сделок упало примерно в два раза, потому что в целом спрос с начала мая на первичную недвижимость более низкий по рынку»,— говорит господин Гущин.

Роман Строилов, директор по развитию, партнер маркетплейса «М2Маркет», впрочем, отмечает, что за покупкой в ипотеку стали обращаться даже те клиенты, кто не нуждается сейчас в улучшении жилищных условий а делает это «впрок» или «на вырост». «Разумеется пока их не так много, потому что риски в экономике довольно высоки, тем не менее я считаю, что застройщики должны чувствовать себя уверенно. Программа имеет ограничение до 1 ноября 2020 года. Если она не будет продлена, то это нанесет мощный удар по спросу, а если ее продлят хотя бы до конца года, то, вероятно, рынок не сможет показать рост, но и не потеряет, оставшись в цифрах прошлого года»,— считает он.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «Любые меры по поддержке ипотечной ставки на низком уровне приведут к сохранению и даже к росту объемов выдачи ипотеки. Действующие сейчас меры помогут подогреть спрос в краткосрочной перспективе. В дальнейшем показатели выдачи ипотечных займов будут зависеть от платежеспособного спроса населения».

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», подсчитал, что снижение ставки на 1% увеличивает доступность жилья на 7%.

СЕРЬЕЗНОЕ УЖЕСТОЧЕНИЕ Инна Солдатенкова, ведущий эксперт по кредитным продуктам портала «Банки.ру», обращает внимание на то, что банки серьезно ужесточили требования к первоначальному взносу заемщиков. Если в 2019 году на рынке действовало множество выгодных предложений с первоначальным взносом от 10%, то сегодня найти такие кредиты можно лишь у ограниченного числа банков, а ставки при этом будут высокими. Минимальный размер первоначального взноса, на который сейчас можно рассчитывать, чтобы получить «хорошую» ставку,— 20%.

Директор дивизиона «Центр» УБРиР в Санкт-Петербурге Александр Казанский замечает, что дальнейшие послабления в части величины первоначального взноса по этой госпрограмме (ожидается снижение до 15%, тогда как сейчас он составляет 20%) могут еще увеличить востребованность этого предложения у потенциальных заемщиков и поддержать объемы кредитования на уровне 2019 года.

Надежда Седова, профессор кафедры национальной и региональной экономики РЭУ им. Плеханова, полагает, что субсидирование ставки «отберет» часть рынка у вторичного, так как те, кто собирался покупать квартиру на вторичном рынке, стали задумываться о возможности покупки по субсидированной ставке на первичном рынке.

ЦЕНЫ РАСТУТ Приток дешевых кредитных средств сказался и на цене недвижимости. Влияет на нее и сокращение предложения. «Цены при этом продолжают расти. В классе масс-маркет в Петербурге рост уже составил 6,2% с начала года, в среднем до 121,7 тыс. рублей за квадратный метр. В пригородах стоимость „квадрата“ выросла на 3,3% за пять месяцев, до 79,1 тыс. рублей. Увеличение стоимости жилья объясняется, в том числе, серьезным сокращением предложения на рынке. За январь — май выведено всего около 800 тыс. кв. м, это лишь 40–50% от стандартных объемов вывода за этот период и на 30–40% ниже, чем будет реализовано по итогам полугодия. Поэтому и в перспективе, с учетом ограниченного предложения и вымывания с рынка бюджетных вариантов, снижения цен мы не ожидаем»,— добавляет госпожа Трошева.

Ирина Тютрина, руководитель отдела ипотечного кредитования ГК «ПСК», считает, что Петербург оказался даже в более выгодном положении чем Москва: «При лимите на займы в 8 млн рублей выбор здесь куда шире, чем в столице (в соответствии с условиями программы лимит составляет 8 млн рублей для Москвы и Санкт-Петербурга и 3 млн рублей для остальных регионов.— **BG**). Иными словами, за эти деньги можно позволить себе гораздо больше. И под эти условия попал не только комфорт-класс. Как только были получены официальные разъяснения о применении программы, мы поняли, что можем предложить».

Вячеслав Приймак, руководитель направления ипотечных программ ГК «Инград», полагает, что нельзя не отметить еще одну тенденцию — рефинансирование кредитов прошлых лет, вызванное снижением процентной ставки. «Средняя ставка по ипотеке планомерно падала с апреля прошлого года. Тогда она составляла 10,56%. Нынешнее предложение — от 6% (семейная ипотека). При этом рефинансирование выгодно при снижении ставки уже на 1%. В 2020 году доля рефинансирования составит примерно 15%. При прогнозной выдаче за год по всей стране речь идет о сумме примерно в 700 млрд рублей»,— полагает он. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

23 → **РОМАН ХОРОШЕВ,**
CEO краудлендинговой платформы
Jetlend:

— Лучшее, что могло бы сделать правительство для МСБ сейчас,— отменить социальные взносы и снизить до нуля НДФЛ при выплате заработной платы в первый год работы компании. Постепенное (за три года) восстановление уровня налогов до 100% за счет ежегодного повышения планки на 33 пункта. Это позволит существенно повысить количество представителей МСБ, а также поможет вывести значительную часть предпринимателей из «серой» зоны. Данную льготу можно сделать единственной в жизни для бенефициара бизнеса — для предотвращения дробления компаний и ухода от налогов для средних и крупных компаний.

МАКСИМ ФЕДОРОВ,
вице-президент QBF:

— При желании власть может помочь бизнесу всем — начиная от снижения налогов, льготных кредитов и заканчивая прямой финансовой помощью. Ключевое слово тут «при желании». По некоторым позициям желание у власти наблюдается, а по некоторым, например, по прямой помощи, желание отсутствует полностью. А малый и средний бизнес нуждается именно в такой помощи. Для сравнения, немецкое правительство планирует ежемесячно с июня по декабрь выделять малым и средним компаниям по €50 тыс. безвозмездно. Думаю, что наших бизнесменов устроила бы и десятая часть такой помощи.

СЕРГЕЙ ДЕГТЯРЕВ,
предприниматель,
совладелец федеральной сети
Fort Family:

— Государству необходимо полностью взять на себя ответственность за людей, пострадавших от их решения ввести карантин. Дело в том, что речь идет не о классическом кризисе, а о решении власти остановить работу целых отраслей экономики и лишить дохода миллионы людей. Поэтому здесь нельзя говорить о «помощи» власти бизнесу «пережить кризис». Государству необходимо взять на себя все обязательства, возникшие у бизнеса перед сотрудниками и контрагентами из-за введения карантина. Плюс компенсировать предпринимателям их убытки. А в случае полного закрытия бизнеса из-за решения об остановке его работы — компенсировать владельцам бизнесов стоимость потерянных активов.

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАКОВ,
гендиректор ГК «АКМ»:

— Эффективной мерой поддержки бизнеса будет изменение существующего моратория на банкротство стратегических и системообразующих предприятий. Сейчас, помимо защиты от банкротства, государство предоставило этим предприятиям абсолютный иммунитет от взыскания — деньги по решению суда нельзя получить с таких должников ни через приставов, ни через предъявление исполнительного листа в банки. Правительству вместо того, чтобы перекладывать бремя спасения столь нужных ему предприятий на их контрагентов, следует предоставить им субсидии или займы на оплату по решениям судов, вступивших в законную силу.

АЛЕКСАНДР ЗЕЙТЦ,
генеральный директор Zeytz:

— Беспроцентные кредиты могут помочь, но не сильно. Важнее, на мой взгляд, отменить зарплатные налоги, которые в практике берет на себя работодатель, а не работник. Критерием может быть решение компании не увольнять людей в кризис. Второе — регулирование рынка аренды и введение единых правил снижения арендных платежей в кризис. Здесь помогла бы господдержка собственников недвижимости. И третье — это четкая государственная политика в области высоких технологий — робототехники, технологий связи 5G и 6G, беспилотного управления, искусственного интеллекта. Доступность их для малого и среднего бизнеса станет мощным стимулом развития и в ближайшем будущем, и в долгосрочной перспективе.

АЛЕНА АФОНИНА,
исполнительный директор
федеральной сети
частных пансионатов для престарелых
УК «Социальные системы»:

— Лучшее, что могут сделать федеральные и региональные власти для рынка социальных услуг для престарелых,— это ввести четкие и понятные условия работы во время пандемии. Сейчас проверяющие органы противоречат собственным предписаниям: Роспотребнадзор обязывает пансионаты для престарелых работать в режиме обсервации (то есть никого не пускать) и тут же приходит с проверками без каких-либо защитных костюмов. В случае любого недомогания пансионаты обязаны вызывать скорую помощь, но медики приезжают опять же без костюмов после вызовов к пациентам с подозрениями на коронавирус. При малейших подозрениях на вирус наших постояльцев могут госпитализировать для проверки, а принять обратно мы их не можем — режим обсервации. Все, что мы хотим,— это понятные и человеческие условия работы.

МАКСИМ ГЛАДКИХ-РОДИОНОВ,
глава аудиторской компании
«Уверенность»:

— Необходим платежеспособный спрос. Для этого у людей должны быть деньги. Как дать людям эти деньги? Можно просто раздать, как поступили в ряде стран. Но можно и по-другому. Я думаю, нужно снижение налогов, хотя бы на два-три года. Не отсрочка, а именно снижение. Также государство может заняться, например, масштабным дорожным строительством, обеспечением населенных пунктов газом и тому подобными вещами — тем, что давно необходимо, но до чего не доходили руки. Но главное — восстановление доверия государству. Отношения бизнеса и государства должны быть основаны не на страхе, а на честности и партнерстве, на понимании того, что все мы делаем общее дело.

ВАЛЕНТИН ОСТРОВСКИЙ,
исполнительный директор
юридической фирмы
Howard Russia:

— Основные льготы даны компаниям из наиболее пострадавших отраслей экономики, согласно постановлению правительства № 434 от 03.04.2020, но пострадало значительно больше компаний. Необходимо расширить перечень критериев отбора пострадавших компаний, введя показатели критического падения выручки, зависимости результата работы от деятельности госорганов. Например, юридические компании зависят от работы судов, которые практически не рассматривали дела в период ограничений.

СЕРГЕЙ СКАВРОНСКИЙ,
генеральный директор
Pantey Consult:

— Наиболее эффективные меры, которые помогут бизнесу пережить кризис,— отмена налоговых и/или страховых взносов для МСБ за второй и третий кварталы текущего года и программа льготного кредитования. Важный момент: меры должны действовать не только для ограниченного перечня отраслей, ведь весь бизнес взаимосвязан. → 51