

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОДТАЛКИВАЮТ ИПОТЕКУ

НЕСМОТРЯ НА ПОТрясения последних недель, доля ипотечных сделок на первичном рынке жилья остается высокой. В условиях повышения ставок на стандартную ипотеку эксперты прогнозируют рост субсидирования ставок по ипотеке со стороны застройщиков. НАТАЛЬЯ КАРАВАЙНИКОВА

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», доля ипотеки в сделках на рынке Петербурга и пригородов в 2021 году составила 77%. До введения господдержки показатель был на уровне 60–65%. Во время действия льготной ипотеки большинство сделок заключалось именно с ней: в пиковые периоды показатель достигал 85–90% в объеме всех ипотечных сделок. После отмены господдержки в привычном виде спрос удержали специальные программы с выгодными ставками, разработанные застройщиками и банками, а также, пусть и не столь значительно, семейная ипотека.

На рынке апартаментов ипотека также стала популярным способом оплаты. По итогам 2021 года доля ипотечных сделок в сегменте достигла 40% (для сравнения, еще два года назад доля ипотеки в сделках с апартаментами составляла всего 18%).

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, рассуждает: «Ипотека, субсидируемая застройщиком, — это хороший инструмент для поддержки спроса. С учетом того, что ключевая ставка ЦБ продолжает расти, ставки по стандартной ипотеке уже стали двузначными, а наличие „скидки“ на ипотеку от застройщика в ряде случаев может сыграть решающую роль при выборе проекта покупателем».

ЗАСТРОЙЩИК В ПОМОЩЬ По словам экспертов, субсидированная ипотека по схеме «застройщик — банк» начала развиваться с сегмента апартаментов. Поскольку государственная льготная ипотека на последние не предоставлялась. В 2021-м такие программы стали активно использоваться и в сегменте жилой недвижимости — по мере роста базовых ставок по ипотеке. Таким образом, застройщики стали активными участниками ипотечного рынка путем запуска собственных субсидированных программ. Такие программы позволяют привлекать дополнительное внимание покупателей к предложениям и становятся все более актуальными по мере роста базовых ставок по ипотечным программам.

Механизм субсидированной ипотеки заключается в компенсации со стороны застройщика разницы в процентной ставке. Для предотвращения рисков отмены сделки с разных сторон сумма выплачивается заранее — одним платежом.

В большинстве случаев при применении программы ипотеки от застройщика увеличивается первоначальный взнос. В отличие от стандартной ипотеки, субсидированная ставка от застройщика чаще всего действует ограниченный период времени — от шести месяцев до пяти-семи лет.

Кроме того, нужно быть готовым, что льготная программа от застройщика нередко распространяется на определенный пул квартир. В то время как ипотеч-

ный кредит позволяет приобрести любую квартиру из линейки без ограничений.

По словам Александра Ванчуры, председателя правления концерна «Русич», собственную субсидированную ипотеку предлагают крупные застройщики из топ-10 с большим объемом предложения, потому что программа реализации этого инструмента достаточно затратная и требует наличия дополнительных ресурсов.

Среди самых распространенных и пользующихся спросом на рынке — субсидированная застройщиком ипотека с процентной ставкой на первый год кредитования 0,1–0,3% и до 3–5% годовых на срок кредита до пяти-семи лет.

Что касается сервисных апарт-отелей, то, по словам Юлии Беззабаровой, коммерческого директора PLG, примерно половина девелоперов в некоторых из своих проектов предлагает субсидированные ставки — ниже 8,5%. «На рынке апартаментов два вида льготных ставок. Первый — сниженная ставка на период от одного до трех лет, после — она поднимается до стандартной (сейчас это 9–11%). Таких предложений на рынке не больше пяти. Минимальные ставки на первый период начинаются от 2,5%. В основном это проекты, которые близки к дате ввода в эксплуатацию. Второй вариант — сниженная ставка на весь срок, она колеблется в пределах 7,3–8,4%», — поясняет эксперт.

РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР По мнению экспертов, подобные предложения не являются исключительно маркетинговым ходом. На фоне серьезного роста цен на недвижимость ежемесячный платеж становится решающим фактором выбора проекта и ипотечной программы. Сниженная ставка по ипотеке позволяет значительно уменьшить его на первых порах. Кроме того, при фактических расчетах переплата за весь период кредитования для покупателя тоже снижается.

По мнению господина Ванчуры, субсидированная ставка становится выгодной, когда устанавливается на весь период кредита. Это позволяет существенно сократить переплату — в среднем на 25–30%, иногда показатель доходит до 40%. Но следует учитывать, что средства для компенсации разницы застройщик берет из дисконта. Поэтому у покупателей всегда есть выбор: купить квартиру со скидкой или воспользоваться субсидированной застройщиком программой.

«Для апарт-отелей сниженная ставка на старте кредитования тоже выгодна, потому что период с небольшими ежемесячными платежами, как правило, длится до запуска объекта в работу. После ввода в эксплуатацию инвестор начинает получать доход с аренды номера, тем самым частично или полностью покрывая ипотечные платежи по стандартной ставке», — считает госпожа Беззабарова.



ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ПРИ ПОКУПКЕ АПАРТАМЕНТОВ ДОСТИГЛА 40%, ЕЩЕ ДВА ГОДА НАЗАД ДОЛЯ ИПОТЕКИ В СДЕЛКАХ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ СОСТАВЛЯЛА ВСЕГО 18%

При этом, по мнению Николая Антонова, генерального директора компании «МТЛ. Управление недвижимостью», гораздо важнее то, насколько удачна локация, как собран проект, кто и как будет управлять апарт-отелем, будут ли заполняться номера, кто в них поселится и какой доход они принесут инвесторам. «Думаю, что предложение по субсидированной ставке в апартаментах может быть интересно тем, кто рассчитывает на выгодную спекуляцию: покупает в ипотеку на стадии строительства, платит льготную ставку, сразу после ввода в эксплуатацию продает подорожавший апартамент, гасит кредит и еще остается в профите», — заключает он.

По мнению Светланы Московченко, руководителя отдела исследований консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, субсидированная ипотека на апартаменты — неплохой инструмент для частных инвесторов, которые приобретают один лот. «Например, нужды в улучшении своих жилищных условий нет, а ипотеку (скажем, семейную при рождении второго и последующих детей) им выдали, и они готовы таким образом вложить свои средства», — поясняет она.

ПЕРЕХОД НА СУБСИДИЮ Из-за того, что последние два года цены на недвижи-

мость, в том числе на апартаменты, росли рекордными темпами, использование ипотечных кредитов — единственный способ покупки как минимум для половины инвесторов и покупателей. Поэтому субсидированные ипотечные ставки — практически самый доступный и эффективный способ удовлетворения и поддержания спроса. Практика показывает, что при появлении такой ставки, на нее приходится половина всех сделок в ипотеку.

Сейчас, по словам экспертов, объем сделок на рынке апартаментов с применением собственных ипотечных программ не превышает 15–20% от общего объема от выданной ипотеки. Учитывая, что рынок инвестиционных апартаментов в Петербурге более развит, чем в Москве, вырисовываются хорошие перспективы для использования этого инструмента.

В жилом сегменте доля сделок с льготными программами от застройщика меньше и находится на уровне 10–15% от общего объема от выданной ипотеки. Это объясняется тем, что на жилую недвижимость распространяются действующие программы господдержки и они составляют серьезную конкуренцию для программ от застройщика. По словам экспертов, с большой вероятностью, к концу 2022 года подобные программы будут предлагаться большинством застройщиков Петербурга. ■