

РУКА ОБ РУКУ Оксана Викулова, руководитель отдела ипотечного кредитования АН «Итака», подтверждает: «Действительно, сейчас у многих застройщиков с банками согласованы индивидуальные условия субсидирования ставок. Условия очень разные, в зависимости от конкретного застройщика и жилого комплекса доступно субсидирование на год-два, до конца строительства или на весь срок. Ставки — от 0,1 до 5–10%».

Алексей Плюта, директор по экономике и финансам корпорации «Мегалит», говорит: «Несмотря на расширение лимита для Санкт-Петербурга до 12 млн рублей, ставка, на наш взгляд, высоковата. При 12% годовых и нынешних весьма высоких ценах на недвижимость обслуживание кредитов для большинства потенциальных заемщиков окажется довольно трудной задачей. И велика вероятность, что желающих кредитоваться под такую ставку будет немного. Хотя для рынка в целом это, безусловно, хороший сигнал».

Он напоминает, что многие девелоперы вернут совместные программы с банками (сейчас почти все свернутые) и в итоге смогут предложить потребителям ставки вплоть до 10% годовых — в зависимости от готовности конкретных объектов и выполнения по ним планов продаж. «Там, где конкуренция высока, выиграет тот девелопер, который предложит наименьшую ставку», — уверен господин Плюта.

Лилия Алексахина, руководитель отдела ипотеки ГК «Лидер Групп», рассуждает: «Общая задача — закрепить ипотечную ставку на психологическом уровне менее 10%. Это тот разумный минимум, который может существовать в нынешних экономических условиях».

При этом некоторые девелоперы не субсидируют ставки. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит: «Наша компания никогда не субсидировала, и, надеюсь, ей не придется субсидировать ипотечные кредиты клиентов, так как такая форма привлечения покупателей оценивается как крайне нежелательная по целому ряду



НАЛИЧИЕ «ТОЧКИ ОТСЧЕТА» В 12% ПОД ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЙМЫ УЖЕ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ СТАЛО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ СИГНАЛОМ

причин. Главным ипотечным драйвером останется семейная ипотека. Если сравнить «Строительный трест» с конкурентами на рынке жилой недвижимости, то нашей основной целевой аудиторией всегда были семьи с детьми».

ДЕТИ — НАШЕ ВСЕ Госпожа Алексахина отмечает: «Одним из драйверов ипотечного кредитования для нас остается программа семейной ипотеки. В среднем ставка по программе составляет 5%. Сейчас этот продукт доступен покупателям, имеющим детей 2018 года рождения и выше. В этом есть некоторая несправедливость. Ведь потребность в дополнительных квадратах по мере взросления ребенка только увеличивается. Было бы здорово уменьшить доступный порог хотя бы до 2015 года. Такое решение существенно увеличит количество семей, которые смогут улучшить свои жилищные условия».

Некоторые застройщики считают, что, помимо субсидирования ставки, государство может принять и другие меры поддержки строительной отрасли. «Возможно, следует обратить внимание антимонопольных органов на поставщиков стройматериалов, которые взвинтили цены на фоне

ажиотажного спроса. Причем к реальному удорожанию их действия прямого отношения имели не всегда. Какое-то регулирование данной проблемы, на наш взгляд, необходимо», — указывает господин Плюта.

Ольга Захарова, коммерческий директор AAG, добавляет: «Наиболее востребованными стали бы субсидированные ставки по проектному финансированию, которые позволили бы застройщикам брать кредиты по новым проектам на адекватных условиях. На текущий момент в сегменте бизнес- и премиум-классов наиболее весомую роль играет семейная ипотека. С потерей части ипотечных клиентов рассрочки начинают играть все более весомую роль в структуре сделок, становясь более гибкими. Программы максимально подстраиваются под ситуацию клиента, учитывают особенности сделки. Например, необходимость продать старую квартиру в счет погашения остатка платежа по новой».

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СТАБИЛЬНЫХ ВРЕМЕН Помимо субсидирования ипотеки, девелоперы часто применяют программы рассрочки. Но в нынешних условиях далеко не все на это решаются. Господин

Фалкин замечает, что льготная ипотека с господдержкой не распространяется на рынок апарт-отелей. Поэтому здесь ключевым инструментом, повышающим доступность приобретения, будут программы рассрочек. «В феврале и марте застройщики предоставляли рассрочки редко, с большой осторожностью, с большим первым взносом. Но уже в апреле мы планируем вновь возобновить программы рассрочек как по жилью, так и по апарт-отелям», — делится эксперт.

«Что касается рассрочки, то компания „Строительный трест“ всегда предоставляла покупателям такую опцию. Приобретение квартиры в рассрочку возможно путем заключения ДДУ, в этом случае рассрочка будет действовать до момента ввода объекта в эксплуатацию. Если клиент приобретает квартиру после ввода объекта в эксплуатацию, тогда рассрочка пролонгируется на полгода. В сегменте загородной недвижимости мы предоставляем клиентам рассрочку до года. До последнего времени в компании „Строительный трест“ доля сделок с использованием рассрочки составляла примерно 10% от общего количества заключенных договоров», — рассказывает господин Степанов.

Госпожа Алексахина считает, что короткие рассрочки не смогут оказать помощи в покупке жилья, а длинные слишком дорого обойдутся застройщикам. «С одной стороны, большие ограничения накладывает работа по эскроу-счетам, ведь кредиты необходимо обслуживать. С другой — ощутимый рост цен на строительные материалы. Сегодня по некоторым позициям цены у поставщиков выросли в два-три раза», — сетует она.

Госпожа Садкова полагает, что рассрочки — это инструмент для стабильных условий. «В нестабильной экономической ситуации он становится слишком рискованным, ведь, по сути, девелопер должен взять на себя финансовые риски неплатежей, с которыми непонятно, что потом делать. Если рассрочки и будут использоваться, то, скорее всего, они будут краткосрочными и точечными», — резюмирует эксперт. ■

ЦЕНЫ НА «НОВУЮ ВТОРИЧКУ» ВЗЛЕТЕЛИ

ПО ДАННЫМ АГЕНТСТВА «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ», НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В МАРТЕ 2022 ГОДА ОТМЕЧЕН ВЫСОКИЙ СПРОС. ОБЪЕМ ПРОДАЖ ОКАЗАЛСЯ ВЫШЕ ФЕВРАЛЬСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА 15%. КВАРТИРЫ ПОКУПАЛИ ЗА НАЛИЧНЫЕ, А ТАКЖЕ В ИПОТЕКУ — В ОСНОВНОМ КЛИЕНТЫ С КРЕДИТАМИ, ОДОБРЕННЫМИ ДО ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ. ДЕНИС КОЖИН

«Доля ипотечных сделок в последние дни марта, после 27-го числа и до конца месяца, когда перестали действовать многие одобренные кредиты, составила 28%. Это неплохой показатель с учетом текущих очень высоких ставок, ведь ипотеку сейчас берут в основном те, кому до покупки новой квартиры не хватает незначительной суммы, и те, кто использует средства от продажи старого жилья в качестве первого взноса», — рассказал Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость».

В ипотеку в марте чаще всего покупали квартиры в «новой вторичке», то есть в домах, построенных в течение последних десяти лет. Рассматривали в основном студии и однокомнатные квартиры в Московском, Невском и Красносельском районах. Из-за высокого спроса подобное предложение заметно сократилось. За наличные приобретали более дешевое жилье в старых домах — панельных, сталинках. Эксперты агентства подчеркивают, что предложение на вторичном рынке продолжает сокращаться. В силу чего на фоне высокого спроса отмечен рост цен по всем категориям жилья.

«Сильнее всего выросла цена на самые ликвидные квартиры — в „новой вторичке“ в Петербурге: на +4,7%, до 215,7 тыс. рублей за квадратный метр. „Новая вторичка“ в Мурино и Кудрово прибавила в цене еще больше: +13% за месяц, до 178,6 тыс. рублей. Дорожали и хрущевки с брежневками. В целом квартиры в старых домах за месяц стали дороже на +4,2%, до 170,6 тыс. рублей за „квадрат“, — добавил господин Дроздов.

Дальнейшая ситуация на вторичном рынке будет зависеть от решений ЦБ по ключевой ставке. Если ставка

будет снижена, то эта мера серьезно поддержит спрос. В противном случае с учетом майских праздников, когда продажи традиционно сокращаются, и летних отпусков объем спроса может снизиться.

Эксперты не прогнозируют изменения цен на «новую вторичку» — они останутся на высоком уровне, так как это наиболее ликвидное жилье, к тому же на рынке наблюдается дефицит подобных квартир в продаже. Изменение цен на старое жилье будет зависеть от пополнения предложения и доступности ипотеки. ■