

АЙДАР ЗУБАИРОВ: «Недвижимость по-прежнему остается востребованным инструментом для инвестиций»

В середине сентября Центробанк принял решение о повышении ключевой ставки. Правда, не так радикально, как в прошлый раз — всего на один процентный пункт, до 13%. Напомним, ключевая ставка — минимальный процент, под который ЦБ выдает кредиты коммерческим банкам и принимает средства на депозиты. Ее размер также влияет на уровень инфляции. Традиционно после таких действий регулятора крупные банки либо подняли, либо объявили о ближайшем росте ипотечных ставок. Что это значит для рынка и как быть тем, кто только планирует покупку жилья? Рассказывает управляющий банком «Открытие» в Республике Башкортостан Айдар Зубаиров.

— Можно ли говорить, что ипотека как продукт станет менее привлекательной?

— Это ведь не первый и не последний случай, когда Центробанк повышает ключевую ставку. И всегда, несмотря на текущую экономическую ситуацию, квартирный вопрос остается одним из актуальных для жителей страны в целом и республики в частности. На принятие положительного решения о покупке жилья как ранее, так и сейчас влияют в первую очередь льготные программы: ипотека с господдержкой, семейная, военная, дальневосточная, IT-ипотека. Субсидирование процентной ставки по ипотеке на сегодняшний день является реальным рычагом поддержки и стимулирования всех игроков российского рынка недвижимости.

— То есть строящееся жилье сегодня находится в более выигрышном положении, чем вторичный сегмент?

— Безусловно. Рынку новостроек сегодня необходимы льготные ипотечные программы с господдержкой. В случае же со вторичным жильем нужно быть готовым к тому, что сумма платежа будет выше, чем на новостройку. Здесь стоит упомянуть и риски для банков: из-за возможных проблем с юридической чистотой «вторички» они выше. Кроме того, каждый объект на вторичном рынке требует тщательной процедуры оценки. Эти и многие другие факторы оказывают большое влияние на ликвидность вторичного жилья.

— Повлияет ли изменение ипотечных ставок на стоимость жилья?

— Банки постараются, насколько это возможно, удерживать актуальные ипотечные ставки, хотя ряд крупных кредитных организаций уже заявил об их повышении. Если в ближайшее время спрос на ипотеку существенно упадет, застройщики, разумеется, будут вынуждены снизить стоимость «квадрата». Однако, как показывает статистика последнего десятилетия, цена квадратного метра в этом случае либо росла, либо замораживалась на какой-то срок, но точно не снижалась.

— Август текущего года стал рекордным месяцем по объему выдачи ипотечных кредитов населению. Об этом сообщили почти все банки из первой десятки. Насколько долгосрочен такой рост?

— В ближайшие месяцы рост может продолжиться по нескольким причинам. Во-первых, видя, что ставка растет, заемщики постараются ускориться в решении жилищного вопроса. Сейчас мы это отчетливо наблюдаем по нашему банку. Во-вторых, количество выданных кредитов вырастет и за счет клиентов, которые ранее получили одобрение по ипотеке и сегодня могут воспользоваться прежними, согласованными для них условиями. Не исключено, что далее спрос несколько утихнет и вырастет уже к концу года, когда сами застройщики, чтобы поддержать рынок, начнут запускать предновогодние скидки и акции. Ну и, в-третьих, во времена экономической

нестабильности люди стараются выгодно вложить имеющиеся средства. А недвижимость на сегодняшний день остается одним из самых ликвидных инструментов для инвестирования.

— С начала года банк «Открытие» выдал 21 тысячу ипотечных кредитов на сумму свыше 100 млрд рублей. По сравнению с прошлым годом количество сделок выросло в два раза. Цифры внушительные. Сколько из этих денег приходится на Башкортостан?

— С начала текущего года мы выдали в 2,5 раза больше ипотечных займов, чем за аналогичный период прошлого. Сумма превысила 3 млрд рублей. Для банка «Открытие» в Башкортостане — это абсолютный рекорд. При этом отмечу, что 2/3 из этих кредитов были предоставлены на строящееся жилье. В ближайшие месяцы по озвученным выше причинам ипотечный бум может продолжиться. К слову, ипотечная программа банка «Открытие» на первичном рынке, по версии одного из крупнейших в России финансовых маркетплейсов «Выберу.ру», вошла в ТОП-3 рейтинга выгодных предложений заемщикам.

— Есть ли на сегодняшний день необходимость в продлении программы льготной ипотеки на новостройки? Насколько выгодны банку подобные субсидированные программы покупки жилья?

— На мой взгляд, необходимость есть. Жилищное строительство — большой сегмент экономики, тесно связанный с социальным благополучием населения. Поэтому поддержка этой отрасли крайне важна. Новые стройки создают дополнительные рабочие места и пополняют бюджет за счет налоговых отчислений. Что касается выгоды для банка, то напомним, что разницу между рыночной и льготной ставками кредитной организации выплачивает государство. Кроме того, субсидированные программы покупки жилья — важный и нужный для банка инструмент, который формирует лояльность клиента и, как результат, долгосрочное сотрудничество с ним.

— В последнее время активно обсуждают льготную ипотеку и на вторичное жилье. Как смотрят на это сами банки?

— Скажу больше: периодически ведутся разговоры и о закрытии льготных программ для первичного рынка, поскольку они своими выгодными условиями кредитования повышают спрос, тем самым разгоняя стоимость квадратного метра. Если говорить про вторичный рынок жилья, то, на мой взгляд, он не должен стимулироваться государством, поскольку в данном случае речь идет о классических товарных отношениях между несколькими физическими лицами. С рынком новостроек связано экономическое развитие страны и ее регионов. Жилищное строительство — драйвер для целого ряда смежных отраслей. Стимулирование государством этого сегмента влечет за собой рост машиностроения, производства стройматериалов, появление новых школ, детских садов и других социально значимых объектов.



— Насколько покупатели жилья сегодня финансово подкованы в вопросах кредитования, ведь в случае нерационального использования заемщиком своих средств банк теряет прибыль?

— Ипотека — это долгосрочное вложение средств для заемщиков, умеющих планировать свой бюджет и просчитывать выгоду и возможные риски. Поэтому клиенты, которые оформляют сегодня кредит на покупку недвижимости (будь то «первичка» или «вторичка»), грамотно подходят к решению своего жилищного вопроса. Сейчас практически на всех официальных сайтах банков размещены кредитные калькуляторы, позволяющие самостоятельно оценить свои финансовые возможности и выбрать комфортный ежемесячный платеж. Поэтому сегодня можно говорить о минимальной просрочке по ипотеке — по сравнению с теми же потребительскими кредитами. Как правило, это форс-мажорные ситуации, к решению которых банки подходят индивидуально, тем самым идя навстречу своим клиентам.

— Есть ли своя специфика у региональной ипотеки? Какой он — ипотечный заемщик Башкортостана?

— Наш местный заемщик практически ничем не отличается от покупателей из других крупных и развитых регионов. Это люди от 35 до 50 лет, имеющие постоянный доход и стремящиеся подняться вверх по карьерной лестнице. Однако стоит отметить, что сегодня ипотека молодеет: все чаще кредиты на жилье оформляют люди младше 30-35 лет. Кто-то к этому возрасту готов оплачивать кредит самостоятельно, за кого-то это делают родители. Уфа сегодня активно застраивается. Появляются современные и комфортные жилые комплексы с качественными входными группами, местами общего пользования и уютной придомовой территорией. Современная молодежь, как правило, выбирает именно такой тип жилья, старый жилой фонд ее интересует гораздо меньше.

