

КОМИССИЯ ГРОЗИТ СТРОЙКЕ

В НАЧАЛЕ ГОДА БАНКИ СТАЛИ ВВОДИТЬ КОМИССИЮ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗА ВЫДАЧУ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ. СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, СНИЖАЕТ ОБЪЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И СТАВИТ ПОД ВОПРОС РАБОТОСПОСОБНОСТЬ САМОГО ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА. КАКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ЕСТЬ СЕГОДНЯ У ИПОТЕКИ, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE АНТОНИНА ЕГОРОВА.

Сегодня к льготной ипотеке относятся такие направле-ния, как общая (по ставке 8%), семейная, дальневосточ-ная, сельская, ИЖС и IT-ипотека. При этом, по словам экспертов, с середины 2023 года в стране был взят курс на подавление инфляции и ужесточение денеж-но-кредитной политики, сопровождаемое повышением ключевой ставки ЦБ РФ. Принятые правительством и Центробанком страны меры также затронули и сферу ипотечного кредитования.

В частности, как отмечает Дмитрий Панов, председа-тель петербургского отделения «Деловой России», был повышен первоначальный взнос по всем ипотечным про-граммам, кроме семейной, сначала с 15 до 20%, а затем до 30%, повышены надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам, введено правило «одна ипотека в одни руки» по всем госпрограммам за исключением семейной, введены дополнительные ограничения по ли-миту льготной ипотеки не более 6 млн рублей на одного заемщика, а также снижен предельный размер субсидии банкам от государства с 1,5 до 1% от суммы кредита.

В результате востребованность «обычной», рыноч-ной ипотеки снизилась к концу года до минимальных значений, в то время как доля льготных продуктов уве-личилась в среднем до 75% в общем объеме выдачи ипотеки. При этом рекордными темпами увеличивалась именно семейная ипотека: в совокупном объеме льго-тной ипотеки ее доля выросла приблизительно с 30% в начале 2023 года до 73% к концу года.

Как поясняет Виктория Левина, директор по прода-жам компании «О2 Групп», ипотека сильно поддержи-вала застройщиков в прошлом году. Особенно четко это было видно в последние месяцы 2023-го, когда продажи для некоторых девелоперов вышли на докризисный уровень. Но это был ситуативный всплеск, продиктован-ный рядом обстоятельств: ужесточением условий ипо-течных программ и угрозой того, что они станут вовсе недоступны. Именно поэтому последние месяцы 2023 года были активными в плане продаж.

«Сейчас мы видим, как ипотечный рынок пробуксо-вывает. Продажи рискуют замедлиться, все будет зави-сеть от того, как решится ситуация с рынком льготной ипотеки. Если программы по выдаче ипотеки с господ-держкой продолжатся, мы будем наблюдать еще одну волну всплеска продаж. А если крупные банки продол-жат настаивать на взимании комиссии с девелоперов, которая в среднем составляет около 10%, то, скорее всего, продажи просядут, потому что по такой схеме за-стройщики работать не готовы»,— подчеркивает госпо-жа Левина. По прогнозу эксперта, в этом году ипотека с господдержкой сойдет на ноль. Можно ожидать целевой поддержки семейной ипотеки, а также региональных ипотечных программ. Но в том виде, в котором госпро-грамма работает сейчас, ее уже не будет.

При этом, по словам Кирилла Голышева, региональ-ного директора департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, «льготной ипотеки» как таковой на рынке уже нет, почти все банки требуют субсидировать ставку застройщиками. При этом макси-мальная сумма кредита в 6 млн рублей для рынка Мос-квы неинтересна для большинства проектов, а в Петер-бурге это может быть применимо в основном для ЖК на периферии или в Ленобласти. Минимальные бюджеты зачастую выше данного лимита даже в проектах ком-форт-класса.

Валерия Малышева, генеральный директор АО «Лен-стройтрест», уверена, что в итоге дополнительные комиссии за выдачу льготной ипотеки как минимум частично лягут на плечи покупателей, что снизит до-ступность жилья в новостройках. При этом комиссия составит от 5,25 до 7,5% от стоимости квартиры, что ни-как нельзя назвать «символической суммой». «Но мы рады, что и ЦБ, и ФАС уже отреагировали на скоорди-нированные действия банков, занимающих доминирую-щее положение на рынке, и, будем надеяться, это помо-жет воздействовать на них с целью пересмотра условий сотрудничества с девелоперами»,— заключает она.

В ЗОНЕ РИСКА Больше всего, по словам экс-пертов, перипетиям со льготной ипотекой оказался под-вержен массовый сегмент: жилье эконо- и комфорт-класса, где доля ипотеки часто превышает 90%. Это категория, которая, по словам Виктории Левиной, изна-чально наиболее чувствительна к изменениям цены, и здесь спрос очень четко реагирует на любые ценовые колебания.

«Также не стоит забывать о рамочных условиях льготной ипотеки: она распространяется только на сумму кредитов до 6 млн рублей при первоначаль-ном взносе 30%. Для Санкт-Петербурга речь идет о квартире ценой около 8,5 млн рублей, то есть это жилье небольшой площади и невысокого класса. В бизнес-классе при таких условиях можно купить квартиру только при большом первоначальном взно-се — если необходимо докредитоваться»,— добав-ляет она.

По словам Алии Ханбековой, руководителя отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, в наименьшей степени происходящие события затро-нули рынок элитного жилья, доля ипотечных сделок на котором традиционно невысока. Хотя ипотека и не является основным инструментом покупки элитного жилья, некоторые состоятельные покупатели исполь-зовали заемные средства как альтернативный способ покупки, позволяющий, например, не выводить деньги из бизнеса. «Также обращались к ипотеке по привле-кательной ставке и покупатели жилья подкласса „пре-миум“ — более „массового“ сегмента элитного рынка со стоимостью квартир и апартаментов ниже, чем в делюксе. Однако после изменения условий ипотеки с господдержкой — в частности, сокращения макси-мальной суммы займа, а также запрета комбиниро-вания рыночной и субсидированной ипотеки — этот инструмент навряд ли применим на рынке элитного жилья, средний бюджет сделки на котором в 2023 году составил 62 млн рублей»,— говорит она.



ВОСТРЕБОВАННОСТЬ «ОБЫЧНОЙ» РЫНОЧНОЙ ИПОТЕКИ СНИЗИЛАСЬ К КОНЦУ ГОДА ДО МИНИМАЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ, В ТО ВРЕМЯ КАК ДОЛЯ ЛЬГОТНЫХ ПРОДУКТОВ УВЕЛИЧИЛАСЬ В СРЕДНЕМ ДО 75% В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВЫДАЧИ ИПОТЕКИ

АЛЬТЕРНАТИВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

По мнению экспертов, маловероятно, что программу льготной ипотеки образца 2020-го продлят после 1 июля 2024 года. «На наш взгляд, было бы целесообразно ее сохранить, возможно, повысив ставку до 10–11% годо-вых и вернув прежние лимиты. Максимальная планка в 6 млн рублей для Петербурга и даже Ленобласти — это слишком мало и практически сводит на нет все преиму-щества этого инструмента. Но семейную ипотеку власти, вероятнее всего, сохранят в неизменном виде. Кроме того, возможно введение дополнительных программ для специалистов, в которых заинтересовано государ-ство: учителей, работников ОПК и сотрудников силовых органов. Застройщикам же придется расширять приме-нение такого инструмента, как рассрочка, хотя в полной мере ипотеку он заменить вряд ли сможет»,— считает госпожа Малышева.

По словам господина Панова, в результате сни-жения объема субсидирования льготной ипотеки, по-вышения требований к заемщикам, ипотечные ставки будут постепенно приближаться к рыночным значени-ям. Застройщики будут вынуждены адаптироваться к новым условиям сокращения спроса и предлагать альтернативные варианты реализации, например, про-граммы длительных рассрочек, trade-in, лизинга жи-лья, а также новые совместные программы застрой-щиков с банками.

В целом сейчас, по словам господина Голышева, все, что выше лимита в 6 млн рублей, торгуется по рыночной ставке, поэтому пока ключевая ставка не начнет сни-жаться, стандартные ипотечные условия будут терять популярность. «Безусловно, тенденция на сделки с ис-пользованием ипотеки сохраняется, но тренд 2024 года будет за семейной ипотекой. Кроме того, будет пользо-ваться спросом микс-ипотека (где застройщик частично субсидирует ставку или лимит), а также системы рассро-чек и отсрочек»,— рассуждает эксперт.

По мнению госпожи Левиной, в ситуации, когда ипотеку лихорадит, девелоперы ищут возможности быть ближе к покупателю, поэтому просчитывают воз-можность предоставления рассрочек. Но здесь компа-нии также не полностью свободны в своих действиях. «Девелоперам нужно пополнять счета эскроу, и в за-висимости от темпов их пополнения, у нас точно так же меняется цена привлеченных средств. Это напрямую сказывается на себестоимости строительства. Очеvid-но, что девелоперы никогда не смогут предложить более выгодную рассрочку, чем финансовая организация. Для нас деньги все равно стоят дороже, чем для коммер-ческих банков. Поэтому такой инструмент рассрочек от девелоперов можно сравнить с костылем для хромаю-щего — ходить можно, но он не исправляет ситуацию в целом»,— поясняет она.

В качестве альтернативы льготной ипотеке, по словам эксперта, девелоперам хотелось бы получить обычную ипотеку по нормальной ставке. «Если бы была общая ставка 11–12% для всего рынка — и вторично-го, и первичного, безо всяких льгот и субсидий, то это была бы более здоровая ситуация. Под такие проценты люди еще готовы брать ипотеку. Но это возможно толь-ко в случае макроэкономических изменений, в первую очередь — при снижении ключевой ставки ЦБ РФ. Тогда деньги для коммерческих банков станут дешевле, и, соответственно, они смогут продвигать более низ-кую рыночную ставку. При этом ставка свыше 12–15% приведет к существенной стагнации рынка нового жи-лья»,— заключает госпожа Левина. ■