

БЕЗАЛЬТЕРНАТИВНАЯ ИПОТЕКА

ОСЕНЬЮ РОСТ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ЦЕНТРОБАНКА ПОВЛЕК ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ, ГДЕ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПОКУПОК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УСЛОВИЯХ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. BUSINESS GUIDE РАЗБИРАЛСЯ, КАК ИПОТЕКА В НОВОСТРОЙКАХ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ В СЛОЖИВШИХСЯ УСЛОВИЯХ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ И ЕСТЬ ЛИ ЕЙ АЛЬТЕРНАТИВА. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Во втором полугодии 2023 года в стране был взят курс на подавление инфляции и ужесточение денежно-кредитной политики, которое сопровождалось повышением ключевой ставки ЦБ РФ. В определенной степени эти меры затронули и сферу ипотечного кредитования. Так, например, по всем ипотечным программам, кроме семейной, первоначальный взнос был повышен до 30%, также выросли надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам и снизились лимит льготной ипотеки и предельный размер субсидии банкам от государства (до 1% от суммы кредита), было введено правило «одна ипотека в одни руки» по всем госпрограммам за исключением семейной. В результате к концу года востребованность «классической» ипотеки снизилась, а доля льготных продуктов в общем объеме выдачи ипотеки в среднем увеличилась до 75%. Вслед за этим в январе ряд банков ввел комиссии для девелоперов при выдаче ипотеки по льготным программам, призванные досубсидировать такие кредиты.

По данным аналитиков «Петербургской недвижимости», продажи на рынке строящегося жилья напрямую связаны с ипотекой. Так, например, в 2023 году ее доля в общем объеме продаж агентства составила 86%. Изменение условий действующих льготных программ привело к закономерному перераспределению сделок. В 2024 году в структуре продаж доля семейной ипотеки по сравнению с 2023 годом выросла на

9 п. п., до 44%, IT-ипотеки — на 6 п. п., до 12%, объем сделок по госпрограмме сократился с 55 до 38%.

ЗАЕМНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ По мнению экспертов, ипотека по-прежнему останется главным способом покупки недвижимости, даже в условиях высоких кредитных ставок. Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», уверен, что полноценной альтернативой ипотеке может быть только ипотека. Например, субсидированная. Все остальное — немассовые решения. Рассрочка, даже если продлить ее лет на пять с некоторым удорожанием, все равно не станет полноценной заменой ипотеке с небольшим первоначальным взносом и сроком кредитования в 15–20 лет.

«Однако если рассматривать ситуацию от обратного, когда ипотека все больше напоминает рассрочку, то вводные корректируются. 1 марта ЦБ в очередной повысил надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам. Он делал это и в прошлом году, и даже три года назад. Простым языком, это означает, что банки должны строже относиться к заемщикам, оценивая их кредитную нагрузку. Если у заемщика минимальный первоначальный взнос, высокая закредитованность, не говоря уже о займах на первоначальный взнос через потребкредит, то такие ипотеки оцениваются как высокорисковые. И банк должен компенсировать эти риски дополнительными

МНЕНИЕ

СЕРГЕЙ СОФРОНОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «ПСК»:

— Сегодня минимальный первоначальный взнос по ипотеке с господдержкой — 30%. Другие программы льготного ипотечного кредитования пока предлагают условия мягче, но доступны не всем. И если у покупателя в ближайшей перспективе сделка по продаже имеющейся недвижимости, до того как дом достроится, то ипотечный заем может быть и не оправдан. В конечном счете, если продажа вторички и затянется, на долг по рассрочке можно оформить ипотеку. Это частный случай, но такая логика возможна.



АЛЕКСАНДР КУРЖОВ

отчислениями в резервный фонд. Тем самым растет нагрузка на финансовые активы банка вплоть до момента, когда выдача ипотеки при определенных условиях становится невыгодной. И следуют отказы», — поясняет он.

ЗАПАСНЫЕ ВАРИАНТЫ Среди факторов, которые сегодня влияют на рынок покупки первичного жилья в ипотеку и поведение покупателей, — увеличение первоначального взноса до 30% по программе с господдержкой, сокращение размера кредита, выдача льготной ипотеки только в одни руки, высокий уровень стандартных ставок. По данным «Петербургской недвижимости», в результате показатели спроса и продаж меняются, что дает ряду застройщиков основание удерживать старты проектов, строительство которых еще не началось с расчетом, на корректировку условий кредитования. При этом на фоне текущих событий застройщики и банки продолжают искать альтернативные решения. Например, девелоперы могут предлагать клиентам программы, которые не влекут удорожания стоимости квартир и снижают финансовую нагрузку на покупателя на период строительства. Один из популярных инструментов — выгодные варианты рассрочки, в том числе — на три года с первоначальным взносом 30%.

По словам Сергея Софронова, субсидии по ипотеке, с которыми так долго боролся ЦБ, вновь оказываются чуть ли не единственным способом снизить ежемесячный платеж. Покупатели не стремятся досконально разбираться в ипотечных предложениях и их нюансах, так как их слишком много. Они отталкиваются от простых и понятных параметров: ежемесячный платеж и срок кредитования. Фактически все строится вокруг того, чтобы обеспечить посильный ежемесячный платеж.

Что касается востребованных у покупателей программ со стороны банков, то, по словам эксперта, довольно большой популярностью пользуются предложения с минимальной, околонулевой, ставкой на первые год-два. Это позволяет примерно вдвое снизить ежемесячный платеж на период, пока дом достраивается или пока покупатель готовится к переезду. «То есть здесь мы также идем от фактической финансовой нагрузки на заемщика, снижая ее, насколько это возможно, совместно с отдельными банками. Также среди альтернативных ходов можно выделить накопления на первоначальный взнос через аренду квартиры. Некоторое время покупатель платит арендный платеж застройщику, он накапливается и



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ИПОТЕКА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАНЕТСЯ ГЛАВНЫМ СПОСОБОМ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ, ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКИХ КРЕДИТНЫХ СТАВОК

ДЕЛОВОЙ РАЗГОВОР