ПАРТНЕР
Аквилон
РАЗУМНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ
РЕКЛАМА

по мере накопления служит первоначальным взносом на эту же квартиру. Это отложенная ипотека, не всем это нравится. Но такое предложение имеет место быть»,— добавляет господин Софронов.

По словам Наталии Коротаевской, коммерческого директора группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, достаточно сложно за короткое время придумать альтернативу такому эффективному инструменту, как ипотека. Особенно учитывая тот факт, что в последние годы доля ипотечных сделок практически у всех крупных девелоперов достигла 90%. «Тем не менее мы анализируем наши возможности и разрабатываем различные программы рассрочек. Раньше у нас действовали акционные рассрочки с разным первоначальным взносом, например, 20/80, 50/50, пять платежей по 20% и другие. В этом месяце мы запустили годовую рассрочку 20 на 80: 20% — первоначальный взнос, остаток вносится через год. Главная ее особенность в том, что она идет без удорожания»,— указывает эксперт.

МНЕНИЕ

НАТАЛИЯ КОРОТАЕВСКАЯ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «АКВИЛОН» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ:

ГРУППА «АКВИЛОН»

— Мы считаем, что текущее положение дел приведет к улучшению продукта и развитию клиентоориентированности. Уже много лет девелоперы работают на рынке покупателя, но сейчас привлечь клиента компании будут стремиться еще более тщательно. Поэтому растет число различных сервисных услуг: такси на объект, оплата билетов, увеличение скидок региональным покупателям, проведение дней открытых дверей. Более того, совершенствуется и сам продукт: улучшается качество отделки, развиваются предложения с меблировкой. Так что в итоге мы получим еще более цивилизованный и прозрачный рынок с высококачественным продуктом. Спрос рано или поздно восстановится. А девелоперы, возможно, более внимательно оценят новые регионы для работы и расширят географию своего присутствия.

СИТУАЦИЯ С ЛЬГОТАМИ На сегодняшний день к льготной ипотеке возможно отнести такие ключевые направления, как общая (по ставке 8%), семейная, дальневосточная, сельская, ИЖС и IT-ипотека. По данным экспертов семейная ипотека в минувшем году увеличивалась рекордными темпами: в совокупном объеме льготной ипотеки ее доля выросла приблизительно с 30% в начале 2023 года до 73% к концу года. «IT-ипотека показала кратный рост, но по причине имевшейся низкой базы. В целом сделки по этой программе есть регулярно, мы регистрируем их практически еженедельно. Проблема данной программы в том, что она не настолько целевая, как могла бы быть. Выдается заемщикам не по профилю их профессиональной деятельности, а по факту занятости в компании, которая есть в реестре Минцифры. Поэтому довольно большое количество IT-специалистов этой программой не охвачено. И это, в том числе, тормозит ее развитие»,— отмечет господин Софронов.

«Что касается такой программы, как, например, „Росвоенипотека“, то нельзя сказать, что по ней действуют особенно выгодные условия. Процентная ставка варьируется значительно, есть предложения как в районе 7–8%, так и 15–16% годовых. Это одна из самых категорированных программ, и по ней немало условий. Есть и ряд ограничений по размерам ежемесячного платежа, которые компенсируются государством. Также есть семейная ипотека для военнослужащих с похожими на „гражданскую“ семейную программу условиями займа. Например, мы готовимся запустить военную ипотеку в одном из своих проектов, „Plus Пулковский“, в мае. Доля программы ипотека. IT- и военная ипотека востребованы, но их доля в общем объеме продаж невысока. Тем не менее для IT-специалистов мы предлагаем дополнительную скидку»,— заключает она.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА 15 МАРТА 2024 ГОДА

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ СТАВКИ ПО ТОП-20 БАНКОВ (НА 15 МАРТА 2024 ГОДА)	% ГОДОВЫХ
НОВОСТРОЙКА	16,77
ГОСПОДДЕРЖКА-2020	8,00
СЕМЕЙНАЯ ИПОТЕКА	6,00
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК	16,95
РЕФИНАНСИРОВАНИЕ	17,04
ВСЕГО	168 (–12)

ИСТОЧНИК: «ДОМ.РФ»

ВЫДАЧА ИПОТЕКИ ЗА ФЕВРАЛЬ 2024 ГОДА

РЫНОК	КОЛИЧЕСТВО, ТЫС. КРЕДИТОВ	ОБЪЕМ, МЛРД РУБ.
ПЕРВИЧНЫЙ	32 (–1%)	160 (–3%)
ВТОРИЧНЫЙ	61 (–27%)	168 (–35%)
ВСЕГО	93 (–19%)	327 (–23%)

ИСТОЧНИК: «ДОМ.РФ»

ВЫДАЧА ИПОТЕКИ ЗА ДВА МЕСЯЦА 2024 ГОДА

РЫНОК	КОЛИЧЕСТВО, ТЫС. КРЕДИТОВ	ОБЪЕМ, МЛРД РУБ.
ПЕРВИЧНЫЙ	58 (+10%)	288 (+7%)
ВТОРИЧНЫЙ	111 (–21%)	311 (–28%)
ВСЕГО	168 (–12%)	599 (–15%)

ИСТОЧНИК: «ДОМ.РФ»

— ориентировочно на уровне 5%, но в отдельных проектах может доходить до 10–12%, в зависимости от расположения»,— заключает эксперт.

Дмитрий Панов, председатель петербургского отделения «Деловой России», считает важным упомянуть инициативу в сфере ипотечного кредитования, сформированную недавно экспертами профильной комиссии по инвестициям Законодательного собрания Санкт-Петербурга и направленную в адрес профильных комитетов Государственной думы РФ и Совета федерации РФ. Речь идет об утверждении специализированных государственных программ, предусматривающих возможность получения государственными корпорациями и компаниями с госучастием из федерального бюджета частичной либо полной компенсации средств, направленных на оплату процентных ставок в рамках заключенных сотрудниками таких компаний ипотечных договоров при приобретении первичной жилой недвижимости.

«Вследствие того, что численность сотрудников государственных корпораций и компаний с государственным участием в стране составляет несколько миллионов человек, а также учитывая широкую географию присутствия филиалов госкорпораций во всех регионах нашей страны, реализация указанной инициативы позволит не только гарантировать дальнейшую занятость для сотрудников этих компаний и снизить кадровый дефицит в стратегически значимых отраслях экономики, но и децентрализовать жилищное строительство и спрос на него от мегаполисов к малым городам, оказывая тем самым влияние на перспективное снижение цен в объектах жилого строительства городов-миллионников»,— полагает господин Панов.

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН По расчетам экспертов «Циан.Аналитики» на основе данных ЦБ РФ, опубликованных в конце февраля, в январе 2024 года в России было выдано 75,9 тыс. ипотек, то есть в 2,5 раза меньше, чем в декабре. «В первый месяц года традиционно мало сделок из-за праздничных дней, а в 2024 году к этому добавился также фактор ужесточения условий кредитования. Если сравнивать с январем 2023 года, то спрос на ипотеку лишь на 1,8% меньше, что довольно удивительно, учитывая, что год назад ипотечные условия были значительно лучше»,— поясняют в компании. По сравнению с концом 2023 года количество выдач сильнее сократилось на рынке новостроек: в 3,3 раза, на вторичном рынке — в два раза.

Аналитики «Дом.РФ» отмечают, что в 2023 году выдача ипотеки стала рекордной за всю историю и составила 2 млн кредитов (+53% к 2022 году) на 7,8 трлн рублей (+62%). Спрос на ипотеку в 2023 году был высоким, а в отдельные месяцы — ажиотажным. Драйверами рынка стали сегменты новостроек (684 тыс. кредитов, +67% к 2022 году) и строительства частных домов (ИЖС, 119 тыс. кредитов, +261%), где распространены льготные программы (ставки по ним не более 8%). Выдача ипотеки на готовые квартиры (преимущественно рыночный сегмент) росла меньшими темпами (1 млн кредитов, +38% к 2022 году) на фоне увеличения рыночных ставок (с 11% в первом полугодии до 16–17% в конце года). В результате в продуктовой структуре выдачи увеличилась доля ипотеки на новостройки (34%, +3 п. п. к 2022 году) и ИЖС (6%, +4 п. п.), а доля готовых квартир снизилась до 51% (–6 п. п.). По прогнозу «Дом.РФ», в 2024 году на ипотечном рынке ожидается спад по сравнению с рекордным уровнем 2023 года. Этому будут способствовать высокие процентные ставки, ужесточение регулирования, модификация условий ипотеки с господдержкой и ожидаемое завершение программы льготной ипотеки после 1 июля 2024 года.

«Чтобы понимать, что произойдет со спросом на первичном рынке, на ситуацию нужно смотреть в динамике. Если к лету ключевая ставка ЦБ снизится, а субсидированные программы в том или ином виде вновь получат шанс на какое-то развитие, то спрос не рискует провалится. Но эффект, конечно, будет. Скорее всего, продажи недвижимости во втором квартале вырастут, поскольку все захотят успеть по текущим условиям. А со второй половины года начнется охлаждение, которое будет отыгрываться уже во второй половине осени»,— рассуждает господин Софронов.

В группе «Аквилон» смотрят на ситуацию достаточно оптимистично. «Да, требования к заемщикам становятся более высокими, ипотека дорожает, но история начала года показала, что кардинальные меры могут негативно отразиться на всех участниках рынка, не только на покупателях и девелоперах, но и на банках. После того как ведущие банки ввели комиссию в рамках льготных программ, произошло перераспределение потоков среди кредитных организаций: клиенты стали выбирать другие учреждения»,— поясняет госпожа Коротаевская.

Поэтому, по словам эксперта, уже сейчас чувствуется «оттепель». Ждать отката к низким ставкам, конечно, не приходится, но выгодные программы приобретения жилья еще остаются. «Например, среди наших клиентов большим спросом пользуются программа „Берем проценты на себя“ и траншевая ипотека, которая помогает сократить размер ежемесячного платежа в 5–10 раз в то время, пока дом строится, а покупатели, возможно, арендуют жилье. Действуют программы с господдержкой, семейная

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПРОГРАММЫ В случае завершения программы льготной ипотеки во второй половине текущего года девелоперам не придется уходить с рынка, считает Сергей Софронов. «Это не тот масштаб изменений, как, например, при переходе на проектное финансирование и эскроу-счета несколько лет назад. Тогда действительно ряду маленьких застройщиков просто отказывали в таком финансировании. Поэтому были и поглощения, и сокращения числа строительных компаний. Но даже сейчас, если посмотреть на четвертый-пятый десяток строительных компаний по объемам, то многие из них строят по одному-два проекта в моменте. То есть даже малый, по строительным меркам, бизнес адаптировался»,— поясняет он.

При этом, по словам эксперта, предложение, скорее всего, будет уменьшаться. И хотя есть статистика о том, что за январь — февраль строительные компании вывели на рынок Петербурга на треть больше предложения, чем в прошлом году, пока выводы делать рано. Так как ощущается тенденция к сокращению объема вывода в продажу новых объектов. Земли в городе мало, спрос на недвижимость нестабилен, проектное финансирование дорогое. Последний фактор весьма значительно влияет на строительную активность.

Цены на жилье снижаться не будут. Как отмечают эксперты, финансовые модели, которые девелоперы согласуют с банками в рамках проектного финансирования, учитывают и инфляцию, и рост себестоимости строительства, включая возведение социальной инфраструктуры. При этом фактор льготной ипотеки в ценообразовании несколько переоценен. «При запуске льготной ипотеки в 2020 году произошел рост цен. До сих пор многие думают, что это так и работает, что других факторов нет. И отмена льготной ипотеки позволит вернуть цены на какие-то старые значения или близкие к ним. Но даже ввиду того, сколько сейчас стоит земля, снижать цены на квадратный метр практически невозможно»,— подчеркивает господин Софронов.

ПРОГНОЗЫ НА ПЕРСПЕКТИВУ Относительно прогнозов развития рынка ипотеки в новостройках в 2024 году в группе «Аквилон» ожидают небольшого снижения спроса, но уверены, что программы кредитования будут развиваться, трансформироваться. «Цены на квартиры останутся на прежнем уровне, если не произойдет резких изменений на рынке стройматериалов и услуг. Серьезных потрясений отрасли никто не допустит, потому что всем известно, что строительный рынок — локомотив экономики, от которого зависит развитие множества смежных сфер. В целом же, как показывал каждый кризис рынка недвижимости, в итоге мы все равно приходим к положительным изменениям. Так, в свое время все остро реагировали на введение проектного финансирования. А уже сейчас это стало нормой, все адаптировались. При этом с рынка ушли недобросовестные компании или те, кто просто не мог объективно оценить свои силы. И по факту мы решили проблему обманутых дольщиков»,— считает госпожа Коротаевская.

Что касается потрясений, то, по словам господина Софронова, в плане такой «сейсмической» активности строительство можно сравнить с Японией. «Трясет практически постоянно: меньше или больше. Иногда бывают цунами, вымывающие покупательскую активность. Но рынок уже привык функционировать в таких условиях: меньшими горизонтами планирования, где-то превалированием тактик над стратегиями и адаптациями к меняющейся картине»,— резюмирует он. ■