



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE  
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

## ЭЛИТНЫЕ ОПТИМИСТЫ

Традиционно считалось, что рынок элитной жилой недвижимости менее прочих приспособлен для инвестиционных покупок. Чаще всего квартиры в люксовых домах приобретаются для собственного проживания, а не для сохранения или приумножения капиталов. Ну просто в силу того, что вложения в десять квартир эконом-класса окупятся в разы быстрее, чем вложение в одну квартиру класса люкс. Окупаемость при сдаче премиального жилья растягивается на неприлично длинный срок, а потому как инструмент для сбережений капиталов элитная квартира используется редко. Да и люди, которые располагают десятками миллионов на покупку жилья, как правило, знают, куда можно вложить деньги, чтобы они окупались быстрее и выгоднее.

И для наследников «на будущее» состоятельные люди элитное жилье покупают не так часто. Люксовая недвижимость имеет тенденцию к быстрому моральному устареванию: то, что двадцать лет назад в Петербурге считалось жильем класса люкс, сегодня тянет не больше чем на бизнес-класс.

Однако с началом кризиса эксперты рынка замечают: доля инвестиционных покупок на рынке премиальной недвижимости выросла. В период, когда операции с валютой и акциями были невозможны, альтернатив для сохранения капиталов было не так много. Насколько была верной такая тактика, покажет время, но, кажется, даже в сильнейшие кризисы прошлых лет элитное жилье, в отличие от остальных сегментов, никогда не дешевет.

Кстати, как ни парадоксально, на рынке элитной недвижимости не сильно снизилась и доля ипотечных сделок — традиционно она была меньше, чем в более демократичных типах квартир, тем не менее на начало года достигала, по некоторым оценкам, 46%. По итогам первого квартала доля ипотечных сделок сократилась до 36% (а по некоторым оценкам — и до 25%), что все равно достаточно высокий показатель. Очевидно, заемщики полагают, что инфляция все равно перекроет даже эту высокую ставку по кредиту.

# РОСТ СТАВОК НЕ ОТПУГНУЛ ЗАЕМЩИКОВ

РОСТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И ПОСЛЕДОВАВШЕЕ ЗА ЭТИМ УВЕЛИЧЕНИЕ СТАВОК ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ ПОНИЗИЛИ ДОЛЮ СДЕЛОК С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ НА РЫКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ И СЕЙЧАС ДОЛЯ ИПОТЕКИ ПРИ СДЕЛКАХ С ЭЛИТНЫМ ЖИЛЬЕМ ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ: ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ОНА ДОСТИГАЕТ 36%. РОМАН РУСАКОВ

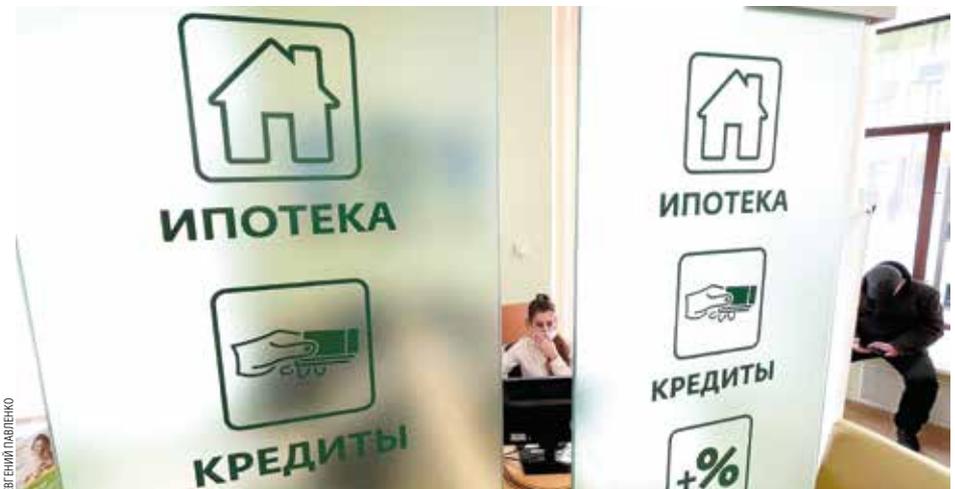
По данным специалистов компании Glorax, при покупке элитного жилья значительно меньшая доля покупателей прибегает к использованию ипотечного кредита, чем при приобретении жилья других классов. Так, по итогам 2021 года доля ипотечных сделок в элитном и премиум-классах составила 45%, в бизнес-классе — 60%, а в классе комфорт — более 70%. При этом, по подсчетам специалистов компании, в первом квартале 2022 года доля ипотечных сделок в классах элит и премиум сократилась до 36% (в первом квартале 2021 года она составляла 48%). Значительное снижение доли ипотечных сделок пришлось на март 2022 года, когда в связи с нестабильной экономической и политической ситуацией многие банки приостановили выдачу ипотечных кредитов или значительно повысили ставки.

Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, согласен, что в премиальном сегменте процент ипотечных сделок традиционно ниже, чем в масс-маркете. Однако, отмечает он, в 2021 году востребованность ипотеки увеличилась на фоне сокращающегося предложения и постепенного роста ставок. «Максимум зафиксирован в четвертом квартале прошлого года, когда доля ипотечных сделок достигла 47%. Уже в первом квартале 2022 года этот показатель начал снижаться. Стремительный рост ключевой ставки временно сделал ипотеку неконкурентоспособной, вследствие чего застройщики вынуждены были расширить предложение рассрочек на гибких условиях», — замечает эксперт.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, рассказала: «Наши клиенты продолжают использовать ипотеку. В первом квартале покупатели пытались успеть оформить ее по пониженным ставкам, но даже когда ставки повысились, у нас в работе был клиент, желающий заключить сделку бюджетом более 500 млн рублей с помощью ипотечного финансирования».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, согласен: «При приобретении элитного жилья ипотека — одна из альтернатив, которой пользуются, чтобы не выводить деньги из собственного бизнеса». По его оценке, доля ипотечных сделок на рынке премиального жилья не превышает 20–25%.

«Заемщики в премиальном сегменте, как правило, стремятся погасить кредиты досрочно, используя бонусы, премии или продажу другой недвижимости. В среднем



В СРЕДНЕМ ИПОТЕКА НА ПОКУПКУ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ГАСИТСЯ В ТЕЧЕНИЕ 2-5 ЛЕТ ПОСЛЕ СДАЧИ ДОМА И ЗАВЕРШЕНИЯ РЕМОНТА

такая ипотека гасится в течение 2–5 лет после сдачи дома и завершения ремонта», — полагает Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

«Бизнесменам выгоднее купить жилье в кредит под низкий процент, чем вывести деньги из бизнеса, где доходность выше. Кроме того, они могут воспользоваться специальными условиями и программами, позволяющими снизить базовую ставку. Также ипотеку в высокобюджетном сегменте берут, если квартира понравилась покупателю, но на момент покупки нет полной суммы свободными деньгами», — рассказывает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Заместитель директора Банковского института развития Юлия Макаренко считает, что часто ипотеку берут не потому, что проблема в отсутствии свободных денег. «Ипотеку берут и затем, чтобы получить хорошую кредитную историю, которая пригодится, например, при оформлении займа на нужды бизнеса», — полагает она. Госпожа Любимова обращает внимание, что, как и в 2014 году, ставка уже скорректировалась и вернулась к уровню в 14%, а может быть, снизится еще. «Рынок ипотеки в элитном сегменте вернется к прежней активности. Кроме того, застройщики также будут поддерживать рынок, предлагая покупателям рассрочки от собственника, даже несмотря на то, что дом сдан, и с клиентом заключается не ДДУ, а ДКП», — рассуждает она.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», обращает внимание, что с 1 мая лимит увеличен до 12 млн рублей, вводятся «комбинированные» варианты, позволяющие привлекать займы до 30 млн. «Это окажет влияние на рынок, но вряд ли существенное. Человек, кото-

рый берет кредит под льготные 9%, должен владеть бизнесом, который приносит 15–20% дохода на капитал. А какой бизнес, в каких отраслях сегодня может похвастаться такой доходностью?» — скептически эксперт.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит: «По нашей практике доля ипотечных сделок в дорогой недвижимости составляет 30%. Лимит же по льготной программе, при условии, что первоначальный взнос минимальный, позволяет рассматривать очень ограниченное, практически штучное, предложение премиальной недвижимости. Площадь таких квартир будет в среднем не более 45 кв. м».

Однако, уверен господин Софронов, ипотека в этом сегменте будет востребована, учитывая возможность сочетания программы с господдержкой с лимитом в 12 млн рублей и стандартной ипотекой. «Это увеличивает лимит до 30 млн рублей и значительно расширяет выбор. Есть и другие мотивы. Например, для предпринимателей ипотечные деньги зачастую дешевле, не требуется вытаскивать средства из бизнеса или снимать с депозитов. В конечном счете это означает кредитование под ставку значительно ниже инфляции», — полагает эксперт.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, рассуждает: «Доля ипотеки в элитном сегменте сохраняется относительно стабильной. Возможно, ее объем будет расти при наличии специализированных ипотечных программ для IT-специалистов, проектов малоэтажной застройки с комфортной жилой средой, так называемого „зеленого девелопмента“, отвечающего стандартам ESG». ■



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИПОТЕКА