

Почем сегодня ипотека для народа? Какой может быть минимальная ставка и за счет чего ее можно снизить? Каков «средний чек»? Выгодно ли брать квартиры с отделкой и какие бонусы дарят застройщики и банки? Об этом и о многом другом эксперты рынка недвижимости рассказали на круглом столе, организованном «МК» в Питере» совместно с порталом tfinance.ru.

Рынок переживает экспансию

Несмотря на кризисы, постоянно растущую себестоимость и высокую конкуренцию, объем сдаваемого жилья в городе на протяжении последних двух лет продолжает расти.

— Вопреки всему за первые 4 месяца 2017 года петербургские застройщики выполнили около 37 процентов от годового плана, сдав примерно 1,2 миллиона квадратных метров жилья, — сообщил генеральный директор СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» **Алексей Белоусов**. — Этот показатель выше прошлогоднего. Однако ситуация на рынке сложилась непростая. Объемы сдачи и предложения растут, а цены на объекты снижаются. С прошлого года стоимость квадратного метра снизилась почти на 1 тысячу рублей.

Сегодня, по словам эксперта, основная масса жилья (около 60 процентов) приходится на долю крупнейших застройщиков. Их в городе 10–15. Однако нельзя сказать, что их состав неизменен.

— В сфере жилищного строительства мы работаем только последние 6 лет. И по итогам прошлого года наша компания занимает 6-е место по объему ввода жилья. Это яркий пример того, что десятку можно потеснить, ворваться в нее, — сообщила **начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова**. — Кроме того, в прошлом году мы наблюдали, как московские и региональные компании совершают экспансию на петербургский строительный рынок. Они могут составить серьезную конкуренцию нашим компаниям. И учитывая, что в прошлом году питерский первичный рынок недвижимости показал большее количество сделок, чем московский, можно говорить, что он достаточно привлекателен для экспансии. А значит, она продолжится.

В то же время небольшие компании в какой-то момент понимают, что в силу разных причин вынуждены уйти с рынка.

— Это нормальное явление для кризисных времен. Небольшие компании уходят с рынка или придерживают планы по вводу новых объектов. У клиентов нашей компании одним из основополагающих критериев выбора является надежность застройщика. Люди хотят быть уверены, что их дома будут достроены, — говорит **начальник отдела маркетинга ГК «РосСтройИнвест» Екатерина Пчелкина**. — Пример компании, которая ушла с рынка, — «Петротрест», возможно, сюда же можно отнести и O2 Development.

Расцвет программ с поддержкой от застройщика

Двигателем ипотечных продаж в предыдущие годы была программа с госу-



ЗАМИР ИСМАИЛОВ

ИПОТЕКА: ДОСТУПНО ВСЕ И ВСЕМ

После завершения программы с госсубсидированием на рынке появились новые, более интересные и выгодные предложения

дарственной поддержкой. Однако после того, как она завершилась, ничего страшного на рынке недвижимости не случилось. И банки, и застройщики нашли, что предложить взамен.

— Несмотря на отмену программы господдержки, филиал не снизил темпы выдачи ипотеки в 1-м квартале этого года. Количество выданных ипотечных кредитов, а также сумма кредитования у нас выросли на 60 процентов по сравнению с 1-м кварталом прошлого года. А продуктивность каждого сотрудника выросла в 1,5–2 раза. Мы активно работаем с партнерами (риелторами, застройщиками, агентствами недвижимости) и наращиваем кредитование за счет партнерского канала продаж. Кроме того, у нас разработана специальная программа рефинансирования и действует специальное предложение для зарплатных клиентов и работников бюджетной сферы. Наши партнеры также могут предложить клиенту дополнительную скидку. Для погашения ипотеки принимается и материнский капитал, — сообщила **начальник отдела продаж ипотечных кредитов розничного филиала ВТБ в Санкт-Петербурге Ольга Патракева**.

— Сегодня банки очень активно взаимодействуют с девелоперами. Мы, например, разрабатываем различные схемы, которые удобны и для партнеров, и для клиентов, и для банков. На сегодня очень востребованы различные схемы субсидирования процентной ставки. Это может быть пониженная ставка на 1 год, 2–3 года или на весь срок кредитования. При этом процентная ставка понижается от 1 до 4,5 процентов. Например, в декабре совместно с компанией «ЛСР» мы предлагали ставку 6,9 процента годовых. Она действует год, а впоследствии становится стандартной. Эта программа была выгодна для тех, кто планировал погасить кредит в течение первого года, —

рассказывает **начальник Центра ипотечного кредитования ДО № 1 «Невский, 59» филиала № 7806 в Санкт-Петербурге ВТБ 24 (ПАО) Татьяна Хоботова**.

— В любом случае, даже если человек не планирует погасить ипотеку в период действия субсидированной процентной ставки, такая ипотека выгодна, ведь в первые годы погашается процентная составляющая. Прошедшая же акция показала, что субсидированные кредиты пользуются спросом у клиентов — около 40 процентов ипотечных продаж «ЛСР» пришлись именно на эту акцию. В этом году застройщиков, которые запускают программы субсидирования, стало больше. Потому что это действительно востребовано рынком.

К слову, субсидированные ставки — проект не новый. Ранее подобные программы с банками-партнерами неоднократно запускала «Петербургская Недвижимость».

— В 2017 году мы стартовали с данной программой совместно с партнером ВТБ 24. На данный момент субсидированная ставка в 6,5 процентов на первый год кредитования действует при покупке квартир в объектах строительной компании Setl City, — рассказала **директор департамента ипотечного кредитования ЦРП «Петербургская Недвижимость» Юлия Мошкова**.

Программы с субсидированной ставкой, конечно же, есть и у крупнейшего игрока рынка — Сбербанка.

— В настоящее время по партнерской программе вместе с целым рядом застройщиков Сбербанк по ипотечным кредитам предлагает ставки 8,4 и 8,9 процента годовых.



МК-ЦИФРЫ

В 1-м квартале 2017 года Северо-Западный банк ПАО Сбербанк выдал более 10 тысяч ипотечных кредитов на сумму 19,2 миллиарда рублей, что на 4 процента больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом число выданных кредитов осталось на прежнем уровне.

В Петербурге ситуация аналогичная — в 1-м квартале выдано около 7 тысяч кредитов на сумму 14,6 миллиарда рублей. Объем выданных средств по сравнению с 1-м кварталом прошлого года вырос примерно на 3 процента.

По мнению экспертов банка, рост объема ипотечных кредитов произошел в связи со снижением ставок.

Сегодня на таких условиях можно приобрести строящееся жилье более чем у 25 строительных компаний-партнеров Северо-Западного банка ПАО Сбербанк. Кредит в рублях по программе «Приобретение строящегося жилья» предоставляется на срок до 7 лет при оформлении ипотечной заявки с 6 марта 2017 года по 31 мая 2017 года включительно. Ставка действительна при условии оформления страхования жизни и здоровья заемщика и использования услуги электронной регистрации ДДУ. Первоначальный взнос — от 15 процентов годовых, а минимальная сумма кредита составляет 300 тысяч рублей, — рассказал **директор управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Северо-Западного банка ПАО Сбербанк Вячеслав Лебедев**.

Ипотеку под 9 процентов годовых на весь срок кредита предлагает Абсолют Банк, запустивший в марте совместную программу с застройщиком «РосСтройИнвест». На сегодня по ней уже продано ипотечных кредитов на общую сумму около 49 миллионов рублей.

— Каждый застройщик выбирает сам, что ему выгодно — кому-то интереснее субсидировать первый год, кому-то весь срок.



Мы же с ключевыми застройщиками и стараемся разработать оптимальные для всех участников процесса условия кредитования и создавать интересные для клиентов предложения, — сообщила заместитель управляющего филиалом Абсолют Банка в Санкт-Петербурге Мария Батталова.



Ставки и взносы снижаются, чеки растут

Еще одна тенденция — постепенное снижение средней ставки на ипотеку. Так, с 20 февраля 2017 года Сбербанк снизил ее в среднем на 1,1 процентного пункта. Теперь в случае приобретения недвижимости у застройщиков она составляет 10,9 процента, а при покупке вторички — 10,75–12,25 процента. Помимо этого, банк значительно упростил линейку жилищных кредитов: теперь ставка зависит только от вида кредита и категории клиента при любом уровне первоначального взноса и сроке кредитования.

В банке ВТБ ставки стартуют от 10,4 процента на строящееся жилье и заканчиваются ставкой в 12,25 процента на готовое (при оформлении ипотеки по двум документам).

Абсолют Банк буквально на днях снизил минимальную ставку до 9,75 процента по ипотечной программе «Первичный рынок». Размер минимального первоначального взноса по программе составляет 10 процентов, сумма кредита — от 300 тысяч до 20 миллионов рублей, срок займа — до 30 лет.

— С начала 2017 года это уже третье снижение ставки по ипотечным программам Абсолют Банка, — комментирует Мария Батталова. — В настоящее время ставки на ипотечном рынке одни из самых доступных, в некоторых случаях даже ниже, чем были по госпрограмме. В целом по итогам 1-го квартала 2017 года филиал Абсолют Банка в Санкт-Петербурге выдал более 190 ипотечных кредитов на общую сумму более 498 миллионов рублей.

На снижение идет и размер первоначального взноса. Напомним, при программе с господдержкой он был 20-процентным.

— В банке ВТБ минимальный взнос — 5 процентов от суммы кредита. Он действует при использовании в качестве первого взноса материнского капитала. Зарплатные клиенты нашего банка могут получить ипотеку по ставке 10 процентов, для остальных она составит 15 процентов, — уточнила Ольга Патракеева. — Помимо первоначального взноса, есть ряд других условий, которые для клиента немаловажны. Например, программа «Победа над формальностями» позволяет оформить ипотечный кредит всего по двум документам, но при этом заемщик должен иметь достаточный первоначальный взнос — 30 процентов собственных средств от суммы кредита. Это более

чем выгодное предложение, особенно если учесть, что раньше первоначальный взнос по этой программе на первичное жилье составлял 40 процентов. Еще одна интересная программа, разработанная банком, направлена на корпоративных клиентов. По ней корпорации по соглашению с банком могут субсидировать ставку для своих сотрудников или внести вместо них первоначальный платеж.

В рамках совместных программ с застройщиками Абсолют Банк выдает своим клиентам ипотечные кредиты с первоначальным взносом от 10 процентов.

Снижение ставок и первоначального взноса наряду с введением субсидированных программ привели к... росту среднего чека.

— Данные статистики позволяют нам говорить о том, что в 2017 году он вырос. Мы сделали выборку данных за четыре месяца по разным годам и получили следующие данные по средним чекам. 2014-й год — 2,218 миллиона рублей, 2015-й — 2,294, 2016-й — 2,209, 2017-й — 2,516, — сообщила Татьяна Хоботова. — Скорее всего, он вырос за счет рефинансирования крупных сумм кредитов.

По данным Ольги Патракеевой, в розничном филиале ВТБ средний чек в 2017 году также вырос и составил 2,3 миллиона рублей.

— Ипотека живет, и на сегодня это важнейший инструмент функционирования рынка недвижимости, — говорит Ольга Патракеева. — По итогам 2016 года рынок ипотеки в целом по стране вырос на 30 процентов.

В Абсолют Банке увеличение среднего чека с 1,95 до 2,5 миллионов рублей связывают с запуском всевозможных акций и введением субсидированных программ с застройщиками.

Квартиры с отделкой — не изыск, а тенденция

Больше всего ипотечных сделок, как сообщают эксперты, сегодня приходится на жилье комфорт-класса в домах, находящихся в высокой степени готовности.

— Чем ниже класс жилья, тем больше доля ипотечных продуктов. Но в то же время экономсегмент показал свою конечность. Сейчас «комфорт» и «эконом» стали практически неразличимы по составу опций. Границы между классами стали размытыми настолько, что даже профессиональное сообщество затрудняется ответить, как этот классификатор транслировать потребителю, — говорит Светлана Денисова. — И в «экономе», и в «комфорте» мы видим красивые фасады, высокие потолки, дизайнерские проекты отделки мест общего пользования, бесшумные лифты.

— Требования покупателя к приобретаемой квартире растут, и застройщики в условиях усилившейся конкуренции более внимательно разрабатывают свой продукт, более внимательно изучают своего покупателя и его нужды, — говорит Екатерина

Пчелкина. — Действительно, сегодня в масс-маркет классически определяют объекты классов «эконом» и «комфорт», это новостройки в городе и ближайших пригородах СПб. Разделение достаточно условное, так как на цену влияет не только присваиваемая застройщиком классность объекта, но и огромное количество других критериев: местоположение, видовые характеристики, уровень развития инфраструктуры района, наполнение проекта различными опциями. Какие-то «фишки» проектов — например, лес/парк с озером, игровые зоны, зоны с кинотеатром под открытым небом на территории комплекса и многое другое.

Нормой становится и предложение квартир с отделкой под чистовую или полной отделкой. По словам экспертов, покупатели понауражнялись с ремонтом и поняли, что брать в ипотеку жилье с отделкой выгоднее и по деньгам, и по трудозатратам.

— По нашим данным, за год спрос на квартиры с полной и «белой» отделкой вырос на 10–15 процентов (данные на конец 1-го квартала 2017 года), спрос на квартиры без отделки остался на том же уровне. Все больше застройщиков предлагают квартиры с меблировкой как опцию, но доля квартир, которые продаются уже с мебелью, в предложении пока по-прежнему невысока (около 1 процента), — сообщила Екатерина Пчелкина.

— Этому тренду несколько лет, но нельзя сказать, что он занял большую долю в структуре предложения. Появление квартир с отделкой, мебелью и техникой — это реакция застройщиков на резкое изменение конкурентной среды на волне последнего кризиса. На рынок недвижимости в то время вышли объекты, разработанные без поправки на высокую конкуренцию, которой тогда просто не было. И у девелоперов появилась необходимость, не меняя ценовых и конструктивных характеристик объектов, наделять их интересными и привлекательными для покупателя опциями, — поделился своим мнением директор департамента маркетинга и рекламы ГК «ЦДС» Иван Носов. — Решение меблировать и полностью оборудовать квартиры оказалось выигрышным, сформировался хороший спрос из людей, которым нужен готовый продукт. Чаще всего это иногородние покупатели, инвесторы, в общем, те, кто не может или не хочет заниматься обустройством новой квартиры. Сейчас квартиры «под ключ» занимают около 5 процентов рынка, эта доля в будущем увеличится до 20–25 процентов, появятся разные комбинации по наполнению: отделка, мебель, техника, — от этого будет варьироваться стоимость.

Более того, сегодня и застройщики, и банки балуют клиентов всевозможными скидками, акциями, подарками и постпродажным обслуживанием и продуктами сопровождения.

— Конкуренция уверенно смещается в сферу сервиса и качества услуг. В прошлом году у нас появилось много новых сервисов для клиентов, приобретающих жилье. К примеру, заявку на получение ипотеки теперь можно подать не только из отделения банка, офисов строительных компаний или агентств недвижимости, но и из любого удобного для клиента места через сайт domclick.ru, — говорит Вячеслав Лебедев. — В «Личном кабинете заемщика» всегда можно узнать сумму и срок одобренного кредита, направить пакет документов по приобретаемому объекту недвижимости, получить круглосуточную консультативную поддержку специалиста.

В отделение банка клиенту нужно будет прийти всего один раз — на подписание кредитного договора. Этот сервис активно набирает популярность, так как существенно помогает экономить время.

Вывод, к которому приходят эксперты, — сегодня ипотека становится не только выгодной, но и очень доступной благодаря всевозможным акциям, программам и проектам. Более того, сотрудники кредитных организаций нацелены на то, чтобы подобрать наиболее подходящий продукт и выдать ипотечный кредит, нежели «зарубить» клиента. В общем, ипотеку выдают всем и на все, было бы желание ее брать.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ.

КСТАТИ

Выгодное рефинансирование

Спрос на «перекредитование» ипотеки сегодня набирает обороты. Об этом заявляют специалисты Сбербанка и приводят расчеты.

— Теперь у нас есть возможность не только переформировать ипотеку, взятую клиентом в другом банке, но и объединить с ней другие кредиты, получив более низкую ставку. Если клиент хочет только рефинансировать ипотеку, ставка составит 10,9 процента годовых. Всего же в этот кредитный «пакет» под залог недвижимости можно объединить несколько потребительских займов, автокредитов и кредитных карт. В этом случае ставка составит от 11,15 до 11,65 процента годовых с учетом обязательного оформления страхования жизни и здоровья. К тому же, оформляя такой заем, можно получить дополнительную сумму на личные цели. Мы не видим в этом чрезмерных рисков, поскольку тщательно оцениваем платежеспособность заемщиков. Максимальная сумма кредита на погашение ипотеки другого банка составляет 5 млн рублей, на погашение других кредитов — 1,5 млн, на личные цели — 1 млн, — говорит Вячеслав Лебедев. — Сыграет ли эта программа существенную роль в ипотечном бизнесе банка, пока сказать сложно, но, думаю, она будет востребована. Нельзя также не принять во внимание ее социальное значение, ведь мы предлагаем продукт, который может снизить кредитную нагрузку на семейный бюджет.

Какую выгоду получит ипотечный заемщик в результате снижения ставки на 1–2 процента годовых? Посмотрим на конкретном примере. Клиент планирует рефинансировать ипотечный заем с остатком долга 1,5 миллиона рублей, взятый на 10 лет под 13,5 процентов годовых, потребительский кредит (остаток долга — 800 000 рублей, ставка — 22 процента годовых, на 5 лет) и хотел бы получить 300 000 рублей на личные цели. Его платежеспособность и стоимость квартиры позволяют это сделать. Он приходит в офис Сбербанка и оформляет новый кредит на срок до 10 лет с учетом страхования.

Общий ежемесячный платеж до рефинансирования — 44 491 рубль. Если он рефинансирует только ипотеку под 10,9 процента, платеж составит 43 614 рублей. Если рефинансировать оба займа под 12,5 процентов годовых, выплата сократится до 33 331 рубля. А если добавить сумму на личные нужды, то ежемесячный платеж будет 38 057 рублей. Даже выбрав последний вариант, только за один год клиент экономит свыше 77 000 рублей.

— При рефинансировании ипотечного кредита заемщик выигрывает, прежде всего, если его ставка по ипотечному кредиту снизится, соответственно, снизится общая переплата по кредиту. При сумме ипотеки 2 миллиона рублей и среднем сроке погашения кредита 7 лет при снижении ставки на 0,5 процентного пункта разница в переплате составит 44 000 рублей. Накладные расходы по оценке — 4000 рублей, — добавила Ольга Патракеева.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Стройки смещаются на юг

Директор департамента маркетинга и рекламы ГК «ЦДС» Иван НОСОВ:

— Север города был пилотной площадкой для реализации проектов массовой застройки и комплексного освоения территорий. Сейчас развитие этих земель перешагнуло за свой экватор: основные направления сформированы, предложение большое, привлекательных локаций осталось мало. Таким образом, смещение географических точек для девелоперской активности — логичный и совершенно естественный процесс. Инвестиционная привлекательность и потенциал территорий, расположенных на юге и востоке границы города и области, гораздо выше.

ИПОТЕКА

ОТ КОМАНДЫ ЗНАТOKOВ

8 800 200-23-26

Просто позвонить. Легко оформить.

ВТБ Банк Москвы

www.bm.ru

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия №1000. Реклама