

На протяжении последних лет рынок недвижимости показывает стабильность, но не сказать, что бы с плюсом. Потребительский спрос держится на одном уровне — в среднем за год петербуржцы и граждане из регионов выкупают 3,8–4 млн квадратных метров жилья. При этом, что на продажу выставлено 5 млн «квадратов». В определенных локациях, особенно пригородных, уже наблюдается затоваривание, из-за чего застройщики либо скидывают цены, либо «замораживают» часть проектов. В то же время в городе спрос на жилье возрастает. Правда, избирательно и на небольшие периоды. Сложившуюся ситуацию специалисты сравнивают со штилем, который время от времени будоражат приливные волны. Почти в один голос эксперты уверяют: наступила эра покупателя, и, чтобы сегодня квартиры покупались, низкой цены и безупречной репутации мало. Строителям нужно не только уловить, но и спрогнозировать запросы покупателя. А чего он хочет? В какую сторону, следуя за потребителем, поворачивается строительный рынок? О том, что сегодня происходит на рынке, и об особенностях ипотеки 2017 года эксперты рассказали на круглом столе, организованном «МК» в Питере» совместно с порталом ffinance.ru.

Петербург вновь в лидерах

Олег ОСТРОВСКИЙ, сопредседатель Оргкомитета конкурса «Доверие потребителя»:

— Существование ипотеки предусматривает наличие двух важных составляющих — развитие ипотечного кредитования и объем ввода жилья. И надо сказать, что план 2017 года по вводу в России уже срысывается: из 81 млн квадратных метров пока введено 76. Но в этом плане Петербург и Ленинградская область идут впереди, если за 9 месяцев в России построено 93% жилья от объемов минувшего года, то в Петербурге этот показатель 115%, а область уже практически выполнила поставленные на год задачи. В целом же план по городу — 3 млн квадратных метров, а в области — 2,051. В этом плане ситуация в области и городе по объемам ввода жилья лучше, чем в целом по России.



Грядет затоваривание?

Ситуацию, когда предложение на рынке превышает спрос, называют затовариванием. Это плохо в первую очередь для строителей. Ведь построенная недвижимость плохо раскупается. Но хорошо для потребителя — есть выбор, а цены могут и снижаться.

Ольга ТРОШЕВА, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость»:

— Сегодня в городе по городу и пригороду 5,4 млн квадратных метров жилья, а поглощение в год составляет 3,8–4 млн «квадратов». На недавно прошедшем в Санкт-Петербурге жилищном форуме говорили, что у нас на рынке период штиля с периодическими всплесками. Снижение ставок, появление программ вносили какие-то корректировки, но в целом, исключая 2014 год, цифра спроса стабильна. Действительно, сегодня у потребителя появился выбор. В некоторых локациях перекосы, конечно, есть. И там ситуация для застройщика тяжеловата. У кого-то продажи идут хорошо, у кого-то в силу большого объема предложения они снизились. Да, ситуация более выигрышная для потребителя, так как выбор большой. Но мы видим, что застройщики быстро реагируют на изменение спроса, и если меняется реализация, вывод на рынок новых очередей просто откладывается на более поздний период.



Как изменился средний чек по ипотеке?
Банк Санкт-Петербург: 1,8 => 2,225*
Сбербанк: 1,7–1,8 => 2,2
Абсолют Банк: 1,8 => 2,3
* миллиона рублей

ШТИЛЬ СВОДИТ РЫНОК С УМА

Застройщики заявляют о наступлении эры покупателя и прогнозируют скорый всплеск спроса, за которым придет стагнация

Ставки снизили, брать кредиты стали охотнее?

Мария БАТТАЛОВА, заместитель управляющего филиалом Абсолют Банка в Санкт-Петербурге:

— За 9 месяцев 2017 года филиал Абсолют Банка в Петербурге увеличил ипотечный портфель на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По итогам трех кварталов выдано 875 кредитов на сумму 2,3 млрд рублей. Доля ипотеки на первичное жилье в портфеле филиала составляет 65%. Но, по нашим расчетам, в декабре эта доля увеличится до 70–71%. В настоящее время ценовой диапазон имеющейся на рынке недвижимости очень обширный — от квартир экономкласса до бизнес-класса. Также клиенты проявляют повышенный интерес к предложениям по субсидированию ставки, которые банки делают совместно с застройщиками. В результате за последний год по нашему банку мы наблюдаем стабильный рост среднего чека с 1,8 до 2,3 млн рублей.



Анализ кредитного портфеля филиала показывает, что в настоящее время клиенты оформляют ипотечные кредиты на недвижимость стоимостью около 4 млн рублей. При этом комфорт-класс сейчас намного популярнее, чем эконом-класс. Вызывает интерес и программа рефинансирования — процентная ставка по ней составляет 9,9% годовых — это выгодное предложение для всех заемщиков, которые хотят оптимизировать свои выплаты по ипотеке. Такая же ставка на объекты вторичного рынка для новых клиентов. На первичном рынке минимальная ставка в Абсолют Банке сейчас составляет 9,49% годовых.

КСТАТИ

Сегментация ипотечного портфеля Абсолют Банка в Санкт-Петербурге:
65% — покупки на первичном рынке
20% — вторичный рынок
15% — программы рефинансирования и прочие ипотечные программы банка.

За год соотношение практически не изменилось.

Вячеслав ЛЕБЕДЕВ, директор управления по работе с партнерами Северо-Западного банка ПАО Сбербанк:

— Мы зафиксировали тенденцию: люди берут больше кредитов, в том числе благодаря снижению ключевой ставки. Средний чек по Северо-Западному банку, который теперь обслуживает все регионы Северо-Западного федерального округа, увеличился с 1,7 до 1,8 млн рублей. В Петербурге произошел прирост среднего чека до 2,2 млн (с 2 млн). При этом средняя сумма покупки в Санкт-Петербурге — 4,5 млн рублей. Базовый первоначальный взнос — от



15% годовых, на апартаменты — 20%.

За 9 месяцев 2017 года наш кредитный портфель прирос на 11,6% по Северо-Западному банку и достиг 314,6 млрд рублей. Основным драйвером был Петербург, на долю которого приходится 52% общего портфеля (164,9 млрд рублей), а объем выданных кредитов вырос на 47% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом 58% всех ипотечных кредитов приходится в Петербурге на строящееся жилье (показатель по Северо-Западному банку — 43%).

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

С 1 сентября Северо-Западный банк Сбербанка запустил программу по кредитованию моряков речного флота. У таких заемщиков банк вместо справки о доходах по форме банка или 2-НДФЛ готов принимать «книжку моряка», в которой делаются отметки о зачислении доходов.

Первоначальный взнос по данной программе — от 30%, а ставка — 10,4% годовых. Если же моряк попадает, например, под программу «Молодая семья», ставка по ипотеке будет минимальной — от 9,5%.

Екатерина СИНЕЛЬНИКОВА, руководитель бизнеса ипотечного кредитования банка «Санкт-Петербург»:

— У нас в прошлом году средний чек составлял по первичному и по вторичному жилью 1,8 млн рублей, в этом году он вырос до 2,225



млн. На рост чека повлияло два фактора — снижение первоначального взноса клиентов и увеличение стоимости квартир. В среднем заемщики вносят 25–30% от суммы сделки. Дополнительно можно отметить активное использование субсидий и средств материнского капитала клиентами, в том числе в качестве первоначального взноса.

Петр БУСЛОВ, руководитель группы маркетинга Группы «ЦДС»:

— Для нашей компании третий квартал был хорошим с точки зрения продаж относительно аналогичного периода прошлого года. По итогам 9 месяцев снижение относительно прошлого года у нас всего 3,5%, сейчас мы наблюдаем временный всплеск. Накопился отложенный спрос, ставки понизились. Сегодня доля ипотеки в эконом- и комфорт-классах — в среднем 50–60%. А так как живых денег у людей мало и рост доходов не предвидится, тенденция к увеличению доли ипотеки продолжится, вероятно, к концу года она дойдет до уровня 70–75%. Живые деньги заменяются кредитными.



А когда рефинансировать?

Екатерина Синельникова:

— Основные шаги при принятии решения о рефинансировании ипотечного кредита таковы.

1. Посчитайте остаток суммы процентов по действующему кредиту и сравните с аналогичной величиной по кредиту с новой ставкой, главное — учесть возможные крупные досрочные погашения, это может значительно изменить сумму переплаты в обоих случаях. Обязательно обратите внимание на то, что ставка до оформления залога в новом банке значительно выше (2–3 п. п.), что в том числе меняет сумму переплаты по новому кредиту.

2. Посчитайте материальные расходы при рефинансировании: оформление нового полиса страхования, отчета об оценке, расходы на расчеты по сделкам с недвижимостью (перевод средств, аккредитив и т. д.), оформление документов по объекту (кадастровый паспорт, технический паспорт, справка по форме 7 и 9 и т. д.), большая часть документов — платные.

3. Посчитайте нематериальные расходы (время на сбор документов, проведение новой сделки и т. д.).

4. Оцените расходы на дальнейшее обслуживание в новом банке (карта для оплаты платежей — платная или нет), способы погашения кредита (если ли возможность погашения без посещения ДО), технологии по сопровождению (продажа квартиры из-под залога, выделение доли детям, получение документов для налогового вычета, получение закладной, смена состава участников в

БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ИПОТЕКА ПО ПАСПОРТУ

достаточного одного документа



/812/ 329 5927

www.bspb.ru

сделки, перепланировки, сдача жилья в аренду и т. д.). Обязательно учтите все возможные планы на жилье с банком и возможности банка на предоставление вам этой услуги. После оценки всего пакета услуг примите решение о рефинансировании.

Мария Батталова:

— Рефинансирование ипотечного кредита выгодно для клиента в тех случаях, когда сумма задолженности по кредиту составляет более миллиона рублей, разница в процентных ставках — более 1 п. п., срок кредитования — свыше 2–3 лет, и с момента оформления кредита прошло менее половины срока, так как при аннуитетных платежах вначале выплачиваются проценты, а потом тело кредита. Больше всего обращений о рефинансировании к нам поступает от ипотечных заемщиков, оформивших кредиты в 2012–2014 годах. Заемщики с ипотечным «стажем» 4–5 лет сейчас могут получить более выгодную ставку, поскольку ставки по рынку за это время снизились и банки изменили свои подходы.

Вячеслав Лебедев:

— Нужно еще смотреть в зависимости от ситуации клиента. Например, Сбербанк сегодня предлагает не только рефинансировать ипотеку, взятую в другом банке, под более низкий процент, но и объединить при этом до пяти различных кредитов. Это могут быть потребительские кредиты, автокредиты или кредитные карты. Если вы рефинансируете только ипотеку, то Сбербанк предложит вам ставку от 9,5% годовых под залог недвижимости. А если вы хотите объединить другие свои кредиты в один и получить сверх того дополнительную сумму денег до 1 млн рублей, то ставка будет чуть выше — от 10% годовых. Каждому клиенту можем на конкретном примере объяснить, что в любом случае это будет и дешевле, и удобнее, потому что платить придется один раз месяц, в один банк и при этом меньшую сумму.

Программ с застройщиками больше не будет?

Предложения с субсидированными застройщиками ставками одно время были инструментом, поддерживающим спрос. Однако последняя регулярно снижается, что делает субсидированные программы экономически невыгодными. Останутся ли они на рынке?

Петр Буслов:

— Сейчас субсидированных ставок стало меньше, все ждут, что ключевая будет уменьшаться. Но если где-то локально нужно поднять объемы продаж, застройщики субсидируют ставки через ипотеку. Хотя на самом деле есть два сценария, по которым работают застройщики — либо субсидируют ставки, либо дают скидку на приобретение квартиры. Оба варианта — это не экономически оправданная стратегия, а решение конкретных ситуаций на конкретном объекте.

Светлана ДЕНИСОВА, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:

— Наша компания, сделав пробный шаг в этом направлении, в настоящий момент такие программы не практикует. Во-первых,

нам не отработать динамику, заданную Центробанком. Во-вторых, наша компания работает с достаточно большим объемом готового жилья. Там доля сделок с ипотекой уже достигла на наш взгляд предела. Мы проводим порядка 70% сделок с привлечением ипотечного кредита. Мы считаем, что дальнейшее субсидирование ставки в связи с той динамикой, которую продемонстрировал рынок, стало малоинтересным.



Чего ждать в будущем?

Петр Буслов:

— Скорее всего, пока средняя цена за квадратный метр расти не будет. Если ставки по ипотеке снизятся хотя бы до 8% годовых, это немного простимулирует спрос, но существенных изменений не предвидится. А вот с качественной точки зрения ситуация будет улучшаться. Конкуренция на рынке большая, поэтому застройщики будут тщательнее работать над продуктом, улучшать квартирографию, планировки, дворы, парковки и т. д., при этом сдерживая цену. Насыщенность жилого комплекса теми или иными опциями при одном и том же бюджете покупки — вот, где развернется настоящая борьба за покупателя. Останется актуальным наличие различных инструментов приобретения жилья у застройщика: скидок, распродаж, совместных программ с банками.

Олег Островский:

— В связи с внесением изменений в ФЗ-214, я бы дал краткосрочный и долгосрочный прогноз. Думаю, что многие застройщики постараются вывести объекты до 1 июля 2018 года, чтобы не попасть под действие нового закона, более жестко регламентирующего их деятельность. Это значит, что в ближайшем будущем будет некоторый непродолжительный всплеск на рынке. Легко можно будет прийти и к затовариванию рынка, так как спрос не будет соответствовать растущему предложению. Но после 2019–2020 годов наступит стагнация. Отчасти она будет связана и с ростом цен, ведь чем меньше будет застройщиков на рынке, тем выше будут цены.

Светлана Денисова:

— Закон в той редакции, в какой он сейчас принят, буквально парализует деятельность девелоперского сообщества. Функционировать в той парадигме, в которой рынок работал на сегодня, становится невозможным. Если в закон не внесут изменения, девелоперы будут уходить в другой сценарий план со своими проектами. Малоэтажные проекты будут реализовываться по договорам подряда, а не ДДУ, и рынок потеряет цивилизованность. Если говорить о многоэтажных проектах, то это, по-видимому, будет продажа готового жилья и уход с рынка «долевки». Это неизменно приведет к существенному удорожанию.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ.

ЖИЛЬЕ С ВИДОМ НА РАБОТУ

В Петербурге резко возросла популярность апарт-апартаментов

Всего пять лет назад такой вид недвижимости, как апарт-апартаменты, был явлением новым и малопонятным большинству горожан. Что изменилось и в чем причина столь быстро растущей популярности?

— Мы проанализировали, как изменились показатели за последние пять лет. Тогда, доля апарт-апартаментов в объеме предложения по Санкт-Петербургу составляла всего 1,5–2 процента, — сообщила руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева. — На конец второго полугодия 2017 года их доля составила 8 процентов! Объем предложения вырос в разы. Апарт-апартаменты сегодня достаточно широко представлены и в разных ценовых категориях, и по локациям.

У завода — сотрудникам, у вуза — студентам

— Сегодня аудитория в апарт-апартаментах очень здорово определяется локациями. Если они построены на Большом Сампсониевском, где рядом много оборонных предприятий, там много «регионалов», людей, которые предпочитают жить в апарт-апартаментах, чтобы сэкономить на гостинице. Если объект рядом с вузом, в нем будет много молодежи, которая приобретает это жилье на период обучения, — рассказывает начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова. — Дорогое апарт-жилье на Васильевском острове или в районе Охты, как правило, покупают петербуржцы, чтобы «жить красиво». Сейчас покупатель не хочет ездить далеко на работу или домой — это отрицательно сказывается на образе жизни. Поэтому люди готовы сдавать свои квартиры и переселяться в апарт-апартаменты.

Дешевле, а потому доступнее

— Программу по апарт-апартаментам наш банк запустил еще лет 5 назад, активно же продавать их мы начали около полутора лет назад. И как показывает статистика нашего банка, апарт-апартаменты достаточно популярны именно среди петербуржцев. Удобная локация, абсолютно понятная инфраструктура рядом, прекрасные виды — это то, что выбирают наши клиенты. Также клиенты отмечают возможность экономить время, ведь, как правило, в апарт-апартаментах учтены спортзалы, возможность питания и так далее. Люди готовы переплачивать за удобство. Как правило, желающие прикупить апарт-апартаменты в строящихся домах, — это клиенты, у которых уже есть недвижимость, и они пони-

Преимущества

- Как правило, расположены неподалеку от крупных предприятий, вузов или просто в «красивых» локациях города;
- Строятся на территориях с уже развитой инфраструктурой;
- Цена на квадратный метр на 10–12 процентов ниже, чем в жилых домах.

Недостатки

- Коммуналка дороже, чем в обычных домах. Как и обслуживание УК.
- Налоговая ставка на этот вид недвижимости выше, чем на обычные квартиры.
- Нельзя прописаться.

мают, что им не нужна прописка. Возможно, имеющуюся квартиру они рассматривают как жилье под сдачу в аренду, — рассказывает руководитель бизнеса ипотечного кредитования банка «Санкт-Петербург» Екатерина Синельникова. — Увидев популярность данного сегмента, мы снизили первоначальный взнос с 30 до 15%, запустили программу, которая позволяет взять ипотеку по паспорту (без комплекта документов от работодателя). Мы вернулись к приобретателям апарт-апартаментов лицом. Я думаю, что в нашем городе рынок апарт-апартаментов продолжит набирать обороты.

Полгода назад программу на апарт-апартаменты запустил и Абсолют Банк. И практически сразу она начала пользоваться большим спросом. — В нашем банке, как правило, апарт-апартаментами интересуются, рассматривая соответствующие предложения, инвесторы и люди, которые приезжают в Петербург из других регионов. Они покупают апарт-апартаменты для проживания, и с тем учетом, что объект находится недалеко от работы или места учебы, — говорит заместитель управляющего филиалом «Абсолют Банка» в Санкт-Петербурге Мария Батталова. — Конечно, один из факторов покупки — цена. Да, по сумме услуг ЖКХ этот вариант значительно дороже, но при этом цена на квадратный метр на 20% дешевле, чем в объектах обычной жилой недвижимости.

Перспективность этого вида недвижимости подтверждают и в крупнейшем банке страны.

— Мы наблюдаем, что апарт-апартаменты — это уже не обязательно инвестиционная покупка. Сегодня зачастую их покупают студенты, молодые семьи, крупные компании для своих сотрудников, — сообщил директор управления по работе с партнерами Северо-Западного банка «Сбербанка» Вячеслав Лебедев. — Считаем, что рынок будет сдвигаться в сторону увеличения спроса.

СПРОС СМЕЩАЕТСЯ В СТОРОНУ «ВТОРИЧКИ»

1 января 2017 года в России прекратила свое действие программа государственного субсидирования ипотечной ставки, которая оказывала свое влияние с марта 2015 года на всех участников рынка недвижимости: от заемщиков и агентов до застройщиков и банков. Данная программа позволяла получить заемщикам пониженную процентную ставку на аккредитованные объекты недвижимости при условии соблюдения ряда условий по максимальной сумме и сроку кредита, а также размера первоначального взноса.

По данным ЮниКредит Банка, за время действия программы в Петербургском филиале практически каждый второй кредит был выдан по программе государственного субсидирования. Проникновение в общий объем выдачи ипотечных кредитов составило порядка 45 процентов. Но, не смотря на окончание программы,

клиенты не потеряли интерес к ипотеке.

— Как показывают данные по первому полугодю 2017 года, выдачи ипотечных кредитов в Петербургском филиале ЮниКредит Банка в 2 раза превышают объем выдачи за аналогичный период 2016 года, — комментирует коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север», заместитель управляющего Петербургским филиалом Антон Большаков. — Пока наш банк участвовал в программе государственного субсидирования ставки, существенная доля выдачи ипотечных кредитов приходилась на первичный рынок недвижимости. Сейчас на «первичку» приходится порядка 5–10 процентов выдачи.

Все большее смещение спроса в сторону рынка вторичной недвижимости, по мнению эксперта, обусловлено несколькими причинами. Так, клиенты готовы платить больше, чтобы минимизировать свои риски,



и не готовы ждать строящееся жилье. Среднее значение ипотечного кредита в Петербургском филиале ЮниКредит Банка в первом полугодии 2017 года практически на миллион превышает значение за аналогичный период прошлого года.

С другой стороны, банки подстраиваются под новые условия рынка и предлагают клиентам интересные программы ипотечного кредитования для квартир с рынка вторичной недвижимости с пони-

женными ставками.

И тем не менее как и в 2016 году, так и в 2017 году спрос на рынке недвижимости в первую очередь зависит напрямую от покупательной способности населения, так как в любые времена и любому заемщику сперва необходимо взвешенно оценить свою платежеспособность и возможность уплаты ежемесячного платежа в долгосрочной перспективе, а уже потом вступают в свою силу законы маркетинга.