

Почему возрастает интерес к «вторичке», по каким причинам падает спрос на квартиры в пригороде, в чем секрет специальных акций с пониженными ставками и подешевеет ли ипотека еще больше? На эти и другие вопросы эксперты рынка недвижимости ответили на «круглом столе», организованном газетой «МК» в Питере» и порталом tffinance.ru.

В тени февраля 2016-го

По данным Консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в первом полугодии объем продаж несколько снизился. За первую половину 2017 года застройщики продали на 11 процентов меньше квартир, чем за такой же период 2016-го. Это 1,8 миллиона квадратных метров. У этого снижения спроса есть абсолютно логичное объяснение.

— Говоря об объеме продаж в первом полугодии и сравнивая его с прошлым годом, нужно помнить, каким ажиотажным был февраль 2016-го, когда планировалась к завершению программа ипотеки с господдержкой, — говорит **руководитель Консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева**. — В то же время второй квартал показал прирост продаж по сравнению с первым.



МК-СПРАВКА

С начала года петербургские застройщики ввели в эксплуатацию 1,834 миллиона квадратных метров жилья (по данным Комитета по строительству Санкт-Петербурга). Это 61,2 процента от годового плана. В реализацию было выведено 2,16 миллиона «квадратов». Общее предложение по городу и пригороду сейчас составляет 5,4 миллиона квадратных метров недвижимости.

Пригород — дешево, но в городе лучше

Наибольший спрос по районам, по данным КЦ «Петербургская недвижимость», в первом полугодии этого года пришелся на пригородную зону, а точнее Всеволожский район Ленобласти. 31 процент всех проданных квартир приходится именно на него. На второе место по продажам вышел Приморский район Петербурга — здесь купили около 180 тысяч квадратных метров жилья.

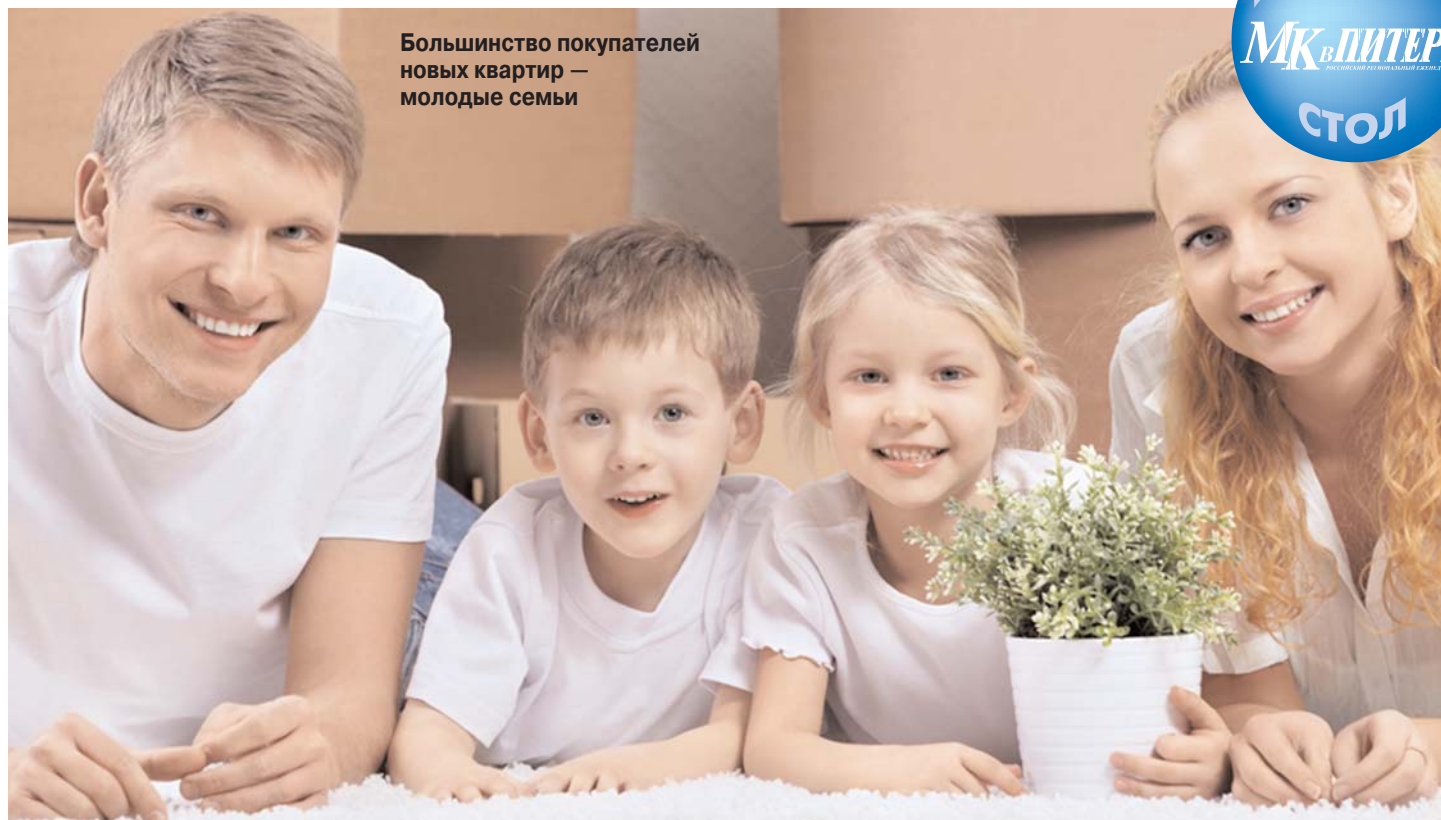
Несмотря на стабильный интерес к пригороду, нарастить там спрос, по мнению экспертов, довольно сложно. Уже сейчас в некоторых локациях, вроде Мурино, предложение начинает превышать спрос. Демпинговать, чтобы переманить к себе покупателей, не позволяют экономические реалии. Поэтому ряд застройщиков, работавших в пригороде, диверсифицируют рынки. И сегодня Санкт-Петербург находится в приоритете по выводу новых объектов.

— Сегодня мы ощущаем рост спроса на квартиры в городской черте с пешей доступностью от метро. Определенный объем предложения квартир у метро существует. Так, большинство проектов «Эталон ЛенСпецСМУ» (входит в Группу «Эталон») расположены в развитых районах города, в том числе граничащих непосредственно с историческим центром. Все они имеют шаговую доступность до метро, — говорит **директор по продажам Группы «Эталон» Андрей Останин**.



— ЖК «Московские ворота» строятся у одноименной станции, от «Самоцветов» легко дойти до «Спортивной» и «Василеостровской», а квартал «Галактика» является уникальным на рынке — он расположен в пешей доступности сразу от трех станций метро,

Большинство покупателей новых квартир — молодые семьи



НАЗАД В ГОРОД

Застройщики и банки подвели итоги первого полугодия 2017 года и попробовали заглянуть в будущее

«Фрунзенской», «Московских ворот» и «Балтийской». Многие проекты носят характер масштабной квартальной застройки и реализуются в сегментах «комфорт» и «комфорт+». Квартиры в этих объектах доступны широкому кругу потенциальных покупателей, особенно с учетом нынешних привлекательных условий ипотечного кредитования от ведущих банков.

Постепенное «перетекание» спроса с окраин в город заметили и в банках.

— Сегодня клиенты предпочитают более комфортное жилье, интерес к крохотным студиям снижается. В запросах наших клиентов стало больше городских объектов с развитой инфраструктурой, — поделилась своими наблюдениями **начальник отдела продаж ипотечных кредитов розничного филиала ВТБ в Санкт-Петербурге Ольга Патракеева**.



Почем квартира для народа

Как признаются представители ряда банков, этот год (по крайней мере, его первое полугодие) лучше предыдущего. И «виной» тому — завершение программы ипотеки с господдержкой.

— Санкт-Петербургскому филиалу Россельхозбанка удалось за полгода увеличить ипотечный кредитный портфель в 1,5 раза — до 9,2 миллиарда рублей, — сообщил **заместитель директора Санкт-Петербургского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Иван Влащенко**. — При этом тенденция, которую мы заметили, — средний чек в последние 3 — 4 года каждый год незначительно уменьшается. Количество заключаемых договоров увеличивается, но так как приобретается в основном недорогое жилье, средний чек сокращается. В прошлом году он составлял 2,35–2,4 миллиона рублей, в этом — 2,2. При этом основной запрос у клиента — минимальный первоначальный взнос.

В то же время другие игроки рынка отмечают увеличение среднего чека и количества выданных ипотечных кредитов. Так,

объемы выдачи ипотеки филиала Абсолют Банка в Санкт-Петербурге в первом полугодии выросли более чем на 15 процентов по сравнению с таким же периодом 2016 года.

— Всего за шесть месяцев этого года было выдано более 500 ипотечных кредитов на общую сумму более 1,3 миллиарда рублей, — рассказала **и.о. управляющего филиалом Абсолют Банка в Санкт-Петербурге Мария Батталова**. — Что касается среднего чека, то сейчас по филиалу он составляет около 2,4 миллиона рублей.



В розничном подразделении ВТБ заявляют об увеличении количества выданной ипотеки на 38 процентов, при этом объем кредитования вырос на 52 процента. За полгода банк выдал около 600 ипотечных кредитов на общую сумму 1,5 миллиарда рублей. При сохранении текущей конъюнктуры рынка эксперты финансовой организации прогнозируют рост объема выданных (по сравнению с 2016 годом) не менее, чем на 20 процентов. Средний чек в банке ВТБ за полгода вырос с 2,2 до 2,6 миллиона рублей — каждый месяц с начала года он плавно повышался на 60–70 тысяч.

— Причины разные. Во-первых, ставки на ипотеку снижаются, и клиенты могут взять большую сумму в кредит, исходя из коэффициента «платеж/доход». Во-вторых, доля вторички немного выросла — с 42 процентов в 2016 году до 45 процентов в 2017-м, — рассуждает Ольга Патракеева.

Впрочем, средний чек и размер кредита еще не означают, что квартиры покупают именно по озвученной стоимости.

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», средняя стоимость реализованной квартиры в сегменте «масс-маркет» («эконом» — и «комфорт»-жилье) составляет 3,6 миллиона рублей. Причем в городе — 4,2 миллиона, а в пригороде — 2,6. Но это в среднем, конечно, цены различаются в зависимости от локации, где строится дом, степени готовности объекта и наличия акций на квартиры в нем. Так, например, на границе с городом можно найти квартиру и от 1 миллиона рублей. А вот в Московском районе Северной столицы средняя стоимость реализованных квартир уже составляет 6,5 миллиона.

КСТАТИ

По данным экспертов, цена на квадратный метр в последние пару лет практически не менялась. Сегодня средняя цена предложения за «квадрат» в секторе «масс-маркет» составляет по городу 108 тысяч рублей, а в пригороде — 69,5 тысячи.

А ставки каковы?

По данным банков, большинство квартир приобретается петербуржцами в ипотеку, которая благодаря постепенному снижению ставок становится все доступнее. Сегодня ставки в кредитных учреждениях уже ниже, чем были при программе с господдержкой.

Например, в Россельхозбанке можно взять ипотечный кредит под 9,75 — 10 процентов годовых. При этом не важно, берете вы строящееся жилье или уже готовое. Ставку в 9,75 процента вы получите при покупке жилья дороже 3 миллионов рублей, 10 процентов — при сумме ниже 3 миллионов. В банке ВТБ базовая ставка составляет 11 процентов, а минимальная — 10. Ее можно получить в рамках акции «Больше метров — меньше ставка» при покупке квартиры от 65 квадратных метров, а также она действует на зарплатных клиентов и клиентов программы «Люди дела» (бюджетные организации, госслужащие).

— В настоящее время ставки на ипотечном рынке достигли своего исторического минимума. Сейчас они даже ниже, чем в период, когда действовала программа государственного субсидирования, — отмечает Мария Батталова.

Просят меньше, в чем подвох?

Как показывает статистика, в основном петербуржцы и иногородние покупатели берут классическую ипотеку с базовой ставкой. Но есть доля и тех, кому интересны специальные программы «банк+застройщик» с пониженными ставками. Однако стоит учитывать, что такие акции уменьшают маржу девелоперов. Будут ли они и дальше жертвовать прибылью, чтобы привлечь клиентов?

— Несмотря на общее снижение ставок по ипотеке, совместные программы банков и застройщиков будут продолжать пользоваться популярностью. После отмены ипотеки с государственной поддержкой запуск застройщиками таких программ стал одним из основных трендов ипотечного рынка, по-

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Соотносите цену и класс жилья

Директор департамента маркетинга и рекламы ЦДС Иван НОСОВ:

— Сейчас разброс цен колеблется от 50 до 140 тысяч за квадрат, и это справедливо, потому что цена напрямую зависит от предложения. Покупателю необходимо оценить, что

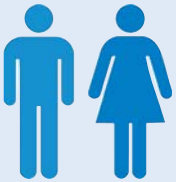


продается за эти деньги: скажем, если речь идет о доме бизнес-класса, то стоимость в 70 тысяч рублей за квадратный метр заставляет задуматься о реальности предложения. Напротив, если взять квартиру в масс-маркете, то эти деньги вполне адекватны. Более того, на начальном этапе строительства можно еще и существенно сэкономить. Так, например, сейчас, на старте продаж, мы предлагаем от 67 тысяч рублей за квадратный метр в ЖК «Приневский» у станции метро «Пролетарская» и от 55 тысяч рублей — в ЖК «Новое Янино».

сколько они позволяют поддерживать спрос в сегменте строящегося жилья, — считает Мария Батталова. — Абсолют Банк начал работу по развитию партнерских программ с застройщиками в Санкт-Петербурге в 2016 году. В настоящее время в рамках заключенных договоров с девелоперами заемщики банка могут приобрести жилье в кредит в новостройках по процентным ставкам, существенно ниже среднерыночных. К примеру, сейчас в Абсолют Банке действует программа по субсидированию процентной ставки совместно с ГК «РосСтройИнвест». Мы предлагаем клиентам два варианта субсидии: 8,9 процента на весь срок кредита и 8,4 процента — на 7 лет.

У банка ВТБ программы субсидирования действуют с рядом застройщиков. Так, приобретая квартиру по ипотеке ВТБ, построенную, например, «Сэтл Групп», ЦДС, «Пионер», ФСК «Лидер» или «Самолет Девелопмент», можно рассчитывать на ставку от 6,1 процента годовых. Более того, на приобретение квартиры у ряда застройщиков (ПИК, ФСК «Лидер», ЛСР, «Сэтл Групп» и ЦДС) первоначальный взнос снижен до 10 процентов (для остальных он составляет 15 процентов).

Портрет покупателя



Как уверяют эксперты, покупатель квартир помолодел. Сегодня (благодаря появлению на рынке небольших и недорогих квартир, а также снижению ставок) чаще всего жилье приобретают молодые люди 25–35 лет. Определенную долю занимают и пожилые люди, берущие квартиры для своих детей.

Немало среди покупателей и иногородних. Конечно, их доля в общем числе зависит от активности застройщиков и акций, которые они проводят в других регионах, но в среднем порядка 30 — 40 процентов приобретателей — жители других городов и областей.

Как подтверждают представители группы ЦДС, компания активно работает в этом направлении — генерации новых программ и готовых решений.

— Например, у нас возможна покупка квартиры по ипотеке без первого взноса или по ставке от 8 процентов годовых на весь период или от 6,2 процента, но только на первый год, и так далее, — говорит Иван Носов. — Такие программы позволяют подстроиться под разные жизненные ситуации покупателей. Каждый выбирает ту или иную программу в зависимости от собственных возможностей, главное — в плюсе и покупатель, и банк, и застройщик.

И все же программы с субсидированными застройщиками ставками массовым спросом не пользуются. Почему? В чем секрет сниженных ставок?

— Такие программы являются скорее маркетинговым ходом для привлечения клиентов. Они составляют небольшую долю в выдачах и, вероятнее всего, будут существовать только для того, чтобы в арсенале застройщиков присутствовали разные инструменты продаж, — говорит Ольга Патракеева.

Ее коллега из Россельхозбанка пошел дальше и раскрыл секрет заманчивых предложений.

— Какова техника этих предложений? Застройщик может либо заплатить агентству за продажу своих квартир, либо заплатить банку. Во втором случае банк понижает ставку. Но при этом застройщик, чтобы компенсировать свои расходы в виде снижения маржи, закладывает величину «компенсации» в стоимость квартиры для клиента. И если провести сложные подсчеты на калькуляторе, получается, что жилье по одной цене и обычной ставке в итоге мало отличается от того, что нужно заплатить за апартаменты с повышенной ценой за «квадрат», но по сниженным процентам, — сообщил Иван Власенко.

Почему же акции все еще существуют? Во-первых, определенной категории людей психологически важно, чтобы в договоре стояла пониженная процентная ставка. Согласитесь, приятно видеть в документах, что ты «переплачиваешь», скажем, 6, а не 10 процентов. Во-вторых, определенные про-

граммы, как, например, пониженная ставка на первый год, все же выгодны, если, например, человек уверен, что выплатит ипотеку в кратчайшие сроки.

Ниже цен уже не будет...

К этому выводу приходят многие эксперты. Да, есть прогнозы, по которым ключевая ставка будет снижаться. Но и в 1980-е, как шутят эксперты, нам обещали, что мы все будем жить при коммунизме. Не сбылось. Величина ставок на ипотечном рынке напрямую зависит от экономической ситуации в стране. Да, предпосылки для снижения есть — официальная инфляция снижается, однако и вводятся новые санкции, что работает в противодействие. А вот в том, что квадратный метр скоро начнет расти в цене, никто уже не сомневается.

— По мере снижения ставок рынок оживляется, а значит, тот рост цен, который на протяжении трех лет сдерживался, будет нарастать. Это взаимосвязанные процессы, — говорит



начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова. — К тому же себестоимость строительства в отличие от цен на квартиры ежегодно возрастает. Да, импортзамещение произошло, но все равно остается часть комплектующих, оборудования, которые являются импортными, и у них высокая закупочная цена. Это раз. Во-вторых, для наших поставщиков металла существуют зарубежные рынки, где намного выгоднее продавать свою продукцию, соответственно растут и внутренние цены. Все эти факторы влияют на себестоимость и в итоге привели к снижению прибыли от проектов. Сегодня для того, чтобы цены росли, имеются все объективные предпосылки, но есть и сдерживающие факторы — это снизившаяся активность рынка.

По мнению экспертов, покупатели сами загоняют себя в довольно невыгодное положение. Уверенность, что в следующем квартале ставки обязательно упадут, приводит к тому, что покупка откладывается.

По данным Россельхозбанка, сегодня в сделку превращается лишь каждая четвертая заявка. И вовсе не из-за отказа банка (таких всего около 30 процентов). 4 из 10 клиентов сами отказываются от ипотеки, уходя «подумать».

— У людей есть ложные ожидания. Они обращаются в банк, узнают, что им одобряют ипотеку, и решают подождать до лучших времен, — говорит Светлана Денисова. — Сегодня нам важно донести до петербуржцев, что райские времена не наступят в следующем квартале и даже к концу года. Нужно жить здесь и сейчас.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ.

МК-ЭКСПЕРТ

«Ипотека становится доступнее»

Начальник отдела маркетинга ГК «РосСтройИнвест» Екатерина ПЧЕЛКИНА:

— В нашей компании чуть более половины сделок совершается с привлечением ипотечного кредита. Это как покупка первой квартиры для себя, так и улучшение условий проживания. А в этих сегментах порядка 70 процентов сделок совершаются именно с привлечением ипотечного кредита.

Сегодня ипотека становится все доступнее. Процентные ставки сейчас примерно сопоставимы у разных банков и застройщиков, там, где ставка существенно ниже рыночных значений нужно внимательно знакомиться с условиями, в таких случаях ставка обычно действует первые несколько лет, ограничен срок кредита или такие условия применимы к базовой стоимости квартиры.

Минимальная ставка по кредиту, которую мы предлагаем — 8,4 процента годовых от Абсолют Банка на весь период кредитования.

Есть и другие варианты. Бывает покупатель не располагает накоплениями. Сегодня практически у всех застройщиков работает программа «Ипотека без первого взноса», и мы в этом плане не исключение: здесь не требуется первый взнос, но процентная ставка по таким кредитам чуть выше из-за рисков банка, и ежемесячные платежи будут больше.

Студии уступают «однушкам»

Популярность малогабаритных квартир в домах эконом- и комфорт-класса неизменна. По данным Консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на них в городе и пригороде приходится, соответственно, 60 и 78 процентов. Если же посмотреть на структуру спроса внимательнее, мы увидим, что наибольшим спросом в городе пользуются 1-комнатные квартиры (43 процента людей приобретают их), а студии (23 процента спроса) занимают второе место. В пригороде это соотношение выглядит как 43 («однушки») и 35 (студии) процентов. Что интересно, в 2015 году доля «пригородных» студий составляла 41 процент.

По словам Ивана Носова, средний метраж покупаемых квартир колеблется от 30 до 40 квадратных метров.

Готовые квартиры предпочитают все чаще

Еще одна тенденция первого полугодия 2017 года — рост доли вторички. Так, в банке ВТБ она выросла на 3 процента. Сегодня 43 процента клиентов этого финансового учреждения выбирают именно готовое жилье. Предпочтение строящемуся жилью отдают 35 процентов покупателей.

— Возможно, люди, анализируя ситуацию и видя, что в ФЗ-214 вносятся поправки, понимают, что есть риск недостроя объекта, поэтому решают не рисковать, а приобретать уже сданное готовое жилье, несмотря на то, что оно дороже, — размышляет Ольга Патракеева.

— По итогам первого полугодия 2017 года мы видим, что доля выдач на вторичном рынке выросла примерно на 8 процентов по сравнению с тем же периодом 216 года и составляет сейчас 45 процентов от общего числа сделок, проводимых филиалом Абсолют Банка в Санкт-Петербурге. При этом объемы выдач ипотеки по вторичному рынку выросли более чем на 40 процентов по сравнению с анало-

гичным периодом прошлого года, — комментирует Мария Батталова. — Что касается ставок, то за первое полугодие процентные ставки снизились на 1,25 процента, и сейчас Абсолют Банк предлагает клиентам ипотеку на вторичную недвижимость по ставке 10,25 процента при подтверждении дохода справкой по форме 2-НДФЛ и первоначальном взносе от 15 процентов. При этом отсутствует градиция ставки по первоначальному взносу, то есть процентная ставка одина, независимо от величины первоначального взноса.

Застройщики же связывают сложившуюся тенденцию с завершением программы господдержки.

— Доля «вторички» немного выросла, и это логично. В период, когда была господдержка ипотеки на первичном рынке, «вторичка» сдерживалась, на нее были довольно высокие ставки, — объясняет Светлана Денисова. — На сегодня же ставки выровнялись, а цена на готовое жилье снизилась, стала конкурентной. Кроме того, в структуре предложения сложился большой процент «новой вторички», в которой есть и не реализованные квартиры от застройщика в сданном доме. Все это лишь повышает привлекательность «вторички».

ИПОТЕКА

ОТ КОМАНДЫ ЗНАТОКОВ

8 800 200-23-26

Ипотека

Просто позвонить. Легко оформить.

www.bm.ru

ВТБ Банк Москвы

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