

Пандемия, безусловно, оказала влияние на рынок недвижимости Петербурга. Спрос на квартиры в Северной столице превысил самые смелые ожидания застройщиков. Правда, и цены тоже не подкачали. Но спасла программа ипотеки с господдержкой, которую так вовремя запустило правительство. А чего ждать теперь? Почему банки, застройщики и страховые компании с такой опаской смотрят в будущее и можно ли избежать катастрофы? Во всем этом эксперты разбирались на круглом столе, организованном «МК» в Питере» совместно с TTFinance.

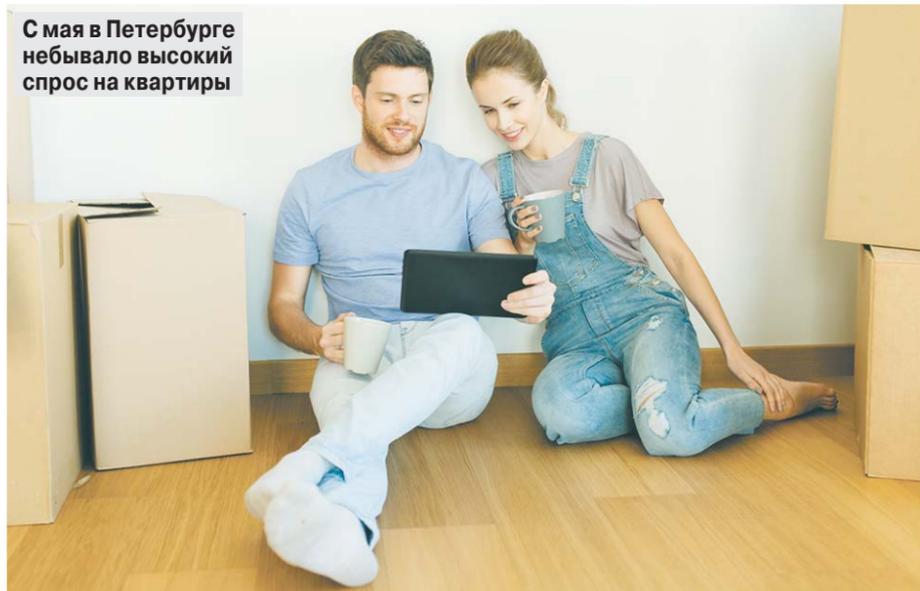
Спрос растет, ставка падает

Эксперты отмечают беспрецедентную активность покупателей квартир, которая возникла в последние несколько месяцев. В марте, когда пандемия новой коронавирусной инфекции только охватила планету, продажи квартир встали — причем, равно во вторичке и в стройке. Первичка ожила раньше: все же у девелоперов больше возможностей, чем у физических лиц, которые являются основными продавцами готовых квартир вторичного рынка. Застройщики оперативно проработали возможности заключения сделок онлайн, банки — тоже, и уже 14 апреля 2020 года, как привел пример директор по продажам компании «Ипотека.Центр» Иван ЗИНЧЕНКО, в Москве заключили первый «удаленный» договор о покупке квартиры.

С мая 2020 года квартиры в строящихся домах стали постепенно вновь становиться востребованными, а с июня спрос начал активно расти.

Застройщики отмечают, что большую роль в этом сыграла ипотека с господдерж-

С мая в Петербурге небывало высокий спрос на квартиры



НЕПОКОЛЕБИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА

Застройщики Петербурга оказались не готовы к случившемуся после «каникул» наплыву покупателей

кой под небывало низкий процент в 6,5 годовых. Большую, но не единственную.

— Было бы большим упрощением считать, что оживление на строительном рынке, которое мы наблюдаем, стало результатом только дешевой ипотеки, — говорит начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана ДЕНИСОВА. —

Дело в том, что в этот момент сошлись несколько факторов.

По ее словам, одним из них стал обвал стоимости нефти и, как следствие, национальной валюты. Низкие ставки по депозитам, на которые эксперты обращают внимание с начала 2020 года, усилили ситуацию. Испугавшись валютных колебаний, гражда-

не стали думать, куда можно вложить накопления, чтобы их не потерять. Дешевая ипотека стала последней каплей, после которой многие перестали колебаться в выборе и купили квартиру в стройке.

130 тысяч за квадратный метр

Казалось бы, высокий спрос должен радовать застройщиков. Но они насторожены. Главным образом потому, что объем средств у населения явно сокращается, и рассчитывать на то, что столь высокий спрос продлится долго — не стоит.

— Сейчас у нас всё меньше и меньше людей имеют собственные средства при покупке квартиры, — говорит Светлана Денисова. — При ипотеке по господдержке есть требование: не менее 15 процентов собственных средств. Но по факту появляются на рынке предложения и с еще более мягкими требованиями.

При этом бурный рост спроса не мог не сказаться на стоимости недвижимости. Начиная с мая 2020 года и по сей день квартиры дорожают примерно каждые две недели. По данным консалтинговой компании Knight Frank, в рейтинге Global Residential Cities Index по темпам роста цен на жилье в мире Петербург оказался на пятом месте. Москва, для примера, заняла 92-ю строчку в рейтинге. За год, по оценкам экспертов, квадратный метр в Северной столице стал стоить дороже примерно на 12 процентов, что считается очень сильным ростом. Средняя цена «квадрата» в Петербурге в октябре 2020 года составила 130 тысяч рублей.

Возможно, впрочем, ситуация немного стабилизируется к концу года. В начале пандемии застройщики были просто не готовы и опасались выводить на рынок свои объекты. Жилья откровенно не хватало, что тоже провоцировало рост цен. Сейчас ситуация стала понятнее, а девелоперы перестали бояться неизвестности. На рынок вновь начали выходить новые жилые дома и комплексы.

КВАРТИРА СО СКИДКОЙ
150 ТЫС. РУБ.
В ОКТЯБРЕ

3 КВ. 88.2 м²

ОГНИ ЗАЛИВА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА

ПР. ГЕРОЕВ/ЛЕНИНСКИЙ ПР.

Адрес строительства: Санкт-Петербург, Ленинский пр., участок 248 (северо-западнее пересечения улиц Доблести и Маршала Захарова). Застройщик ООО «Дудергофский проект», ФЗ 214. При заключении ДДУ с 01.10.2020 г. до 31.10.2020 г. и 100% оплате, на любую квартиру 88,2 кв. м. в 6 секции 15 корпуса II очереди предоставляется скидка в размере 150 000 рублей. Ввод в эксплуатацию 15 корпуса II очереди: IV кв. 2020 г. Проектная декларация размещена на сайте наш.дом.рф. Подробная информация об акции размещена на сайте ognizaliva.ru

ПРИГЛАШАЕМ
В ШОУ-РУМ
НА ОБЪЕКТЕ



ссылка
на видео
0+

БФА
ДЕВЕЛОПМЕНТ

+7 812 611 05 50

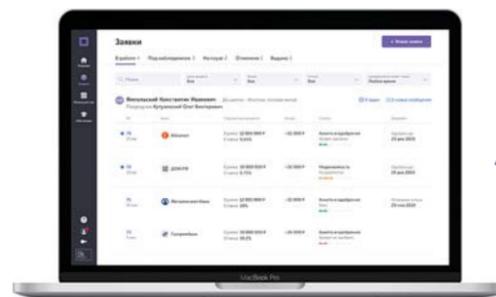
OGNIZALIVA.RU

РЕКЛАМА

Ипотека Центр

Не работай, а зарабатывай! На ипотеке!

- Вы специалист по ипотечному кредитованию, риэлтор или агент недвижимости?
- Помогаете клиентам с ипотекой и хотите зарабатывать на этом намного больше, чем «спасибо»?
- Регистрируйтесь на платформе Ипотека.Центр!



ipoteka.center

- Инновационный сервис для профессионалов ипотечного бизнеса
- Позволяет проводить полный цикл сделки по ипотеке онлайн и получать до 1% от суммы выданного кредита в качестве бонуса

При регистрации с 1 октября до 31 декабря дополнительная возможность принять участие в премии «Лучший ипотечный эксперт России» и получить 1 млн рублей и подарки от Apple! Подробности на сайте ipoteka.center

РЕКЛАМА



Иван ЗИНЧЕНКО,
директор по продажам компании «Ипотека.Центр»



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



Александр ТУТИНАС,
Председатель Правления Ассоциации Профессиональных Страховых Агентов



Татьяна ХОБОТОВА,
территориальный менеджер по работе с партнерами по ипотеке Северо-Западного филиала банка «Открытие»



Екатерина СИНЕЛЬНИКОВА,
заместитель директора Департамента продуктов Банка «Санкт-Петербург»



Дмитрий ЗАДОНСКИЙ,
региональный директор — руководитель ипотечного центра в Санкт-Петербурге Национальная фабрика ипотеки «Ипотека 24»



Никита ХОЛМАНОВ,
начальник Управления ипотечного страхования Северо-Западного филиала ПАО «Страховая акционерная компания «Энергогарант»



Галина ПЕТРОВА,
директор филиала ООО «Абсолют Страхование» в Петербурге



Алексей БЕЛОУСОВ,
генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб»

ФОТО: TFINANCE

мыльным пузырем, который, раздувшись до предела, лопнет?

Хотя, конечно, чтобы понять, есть ли пузырь, нужно время. И это не месяц и не два. Высокий спрос должен продержаться несколько лет, только тогда станет понятно.

Черновик 2017 года

Как подметили представители банковского сектора, кризис 2008 года, так больно ударивший по Европе, для России стал настоящим черновиком нынешней ситуации.

— Мы только-только вошли в ипотеку, мы еще не знали, что это такое, ее брали все, кому надо и не надо, — отметила **территориальный менеджер по работе с партнерами по ипотеке Северо-Западного филиала банка «Открытие» Татьяна ХОБОТОВА.** — И ущерб, который был нанесен ипотеке в 2008 году — несоизмеримо меньше тех потерь, что были во всем мире.

В 2017 году в России внедрили возможность предоставлять заемщикам кредитные каникулы. И это стало поворотным моментом, хотя банки сначала и возражали, ссылаясь на то, что у них и самих есть программы поддержки заемщиков в сложных ситуациях. Но кредитные каникулы ввели — и заемщики почувствовали дополнительную защищенность. Это обернулось повышением их ответственности. По наблюдениям представителей банков, нынешние заемщики сразу продумывают методы, с помощью которых они смогут погасить кредит, если вдруг попадут в трудную ситуацию.

— Банком на самом деле невыгодно отнимать и продавать залоговые квартиры, — подмечает Татьяна Хоботова. — Функционал банков другой, доход извлекают, наоборот, в том случае, если заемщик платит ипотеку, если у заемщика все хорошо.

О кредитных каникулах банкиры вспомнили не случайно — многие заемщики в период вынужденного простоя воспользовались этой опцией. В ноябре у большинства истекает срок, и тут-то, считают представители банковского сектора, станет понятно, насколько платежеспособны петербургские заемщики.

Окончание на 10-й стр.

На рынок пришли инвесторы

Без воодушевления смотрят на ситуацию и другие эксперты.

— Это инвестиционная истерия, — жестко высказывается **Председатель Правления Ассоциации Профессиональных Страховых Агентов Александр ТУТИНАС.**

Иван Зинченко с ним согласен. По его данным, сложившаяся ситуация как раз стала причиной того, что людям потребовалась помощь «третьих сил» — брокеров. Их, по словам Ивана Зинченко, стало много регистрироваться на сайте компании «Ипотека. Центр».

— С марта 2020 года наш ежемесячный прирост пользователей увеличился в 6 раз, что позволило нам на конец сентября получить 2703 новых зарегистрированных на

платформе ипотечных брокеров, — делится эксперт.

Это говорит о росте востребованности как профессии, так и сервисов, позволяющих оптимизировать процесс работы с ипотекой. Хотя, как подметил Александр Тутинас, возможно, дело в том, что много людей одновременно потеряли работу и пошли искать возможности заработать.

Когда начались объявленные президентом Владимиром Путиным каникулы, стало понятно, в каком выигрыше оказались банки, уже ушедшие в digital. Пандемия затянулась, и перестраиваться стали все организации.

— Когда правительство заявило, что вводит ипотеку с господдержкой, это сразу вдохнуло жизнь в банковские продажи, — говорит Иван Зинченко. — Мы сейчас наблюдаем, что 50-60 процентов выдачи приходится на

стройку, и только 40 процентов — на вторичку, причем среди этих 40 процентов еще примерно половина — это рефинансирование, на которое сейчас тоже интересные условия.

Иван Зинченко отметил еще одну особенность нынешнего рынка недвижимости. По его данным, многие люди стали покупать не по одной квартире, а сразу две-три. Это — явные инвесторы.

Участники круглого стола полагают, что льготная ипотека не исчерпает себя еще достаточно долгое время. Это, к слову, может стать спасением для экономики страны: поддерживая строительство, государство поддерживает еще примерно 50 отраслей экономики, тесно связанных со стройкой. Но мировой опыт борьбы с экономическими кризисами разных периодов все же заставляет экспертов задуматься, не станет ли эта стимуляция огромным

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Всё будет в порядке.
Ваша ипотека в надёжных руках.

ПАО «С.А.К. «Энергогарант». Лицензия на страхование ЦБ РФ от 01.02.2016 г. СИ № 1834, СИ № 1834, СИ № 1834, СИ № 1834-03, ОС № 1834-04, ОС № 1834-05. Лицензия на перестрахование ЦБ РФ от 01.02.2016 г. СИ № 1834.

реклама

СТРАХОВАЯ АКЦИОНЕРНАЯ КОМПАНИЯ
ЭНЕРГОГАРАНТ

+7 (812) 318-02-03
energogrant.ru

Абсолют Страхование

КУПИ ПОЛИС ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ!
ПОЛУЧИ ГОД ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ В ПОДАРОК!

При покупке полиса ипотечного страхования — обслуживание по телемедицине в подарок*.

Акция действует до 31.12.2020

+7 (812) 309-31-09
www.absolutins.ru

г. Санкт-Петербург, ул. Херсонская, дом 39, лит. А, помещение №4-Н

* Стоимость полиса с покрытием по личному страхованию от 5000 Р

Лицензии ЦБ РФ СИ №2496, СЛ №2496, ОС №2496-03, ОС №2496-04, ОС №2496-05, ПС №2496

РЕКЛАМА

Окончание. Начало на 8-й стр.

Впереди планеты всей

В целом ситуация на рынке позитивная. Ипотечные выдачи показывают рекордные значения, отметила **заместитель директора Департамента продуктов Банка «Санкт-Петербург» Екатерина СИНЕЛЬНИКОВА**, уточнив, что многие вкладчики банков после снижения ставки «перекладывают деньги в недвижимость», при этом процент приобретения квартир за ипотечные средства увеличивается, у некоторых застройщиков он достигает от 50 до 80%.

— В апреле мы подумали, что не выполним годовой план, — признается Екатерина Синельникова, — если прежде рекордными значениями для банка были суммы ежемесячных выданных в размере 3,5 млрд рублей, то в сентябре текущего года выдано 4,6 млрд рублей (в сентябре прошлого года, для сравнения — 1,8 млрд рублей). От поставленных в начале 2020 года целей — планируем удвоиться.

Льготная ипотека, по данным Екатерины Синельниковой, в Петербурге более чем востребованна. По данным «Русипотека», в Петербурге зарегистрированы 11 275 ипотечных сделок с начала года. В Москве в три раза меньше, прокомментировала публикацию Екатерина Синельникова.

— Филиал банка «Открытие» в Санкт-Петербурге в сентябре выдал рекордный объем ипотечных кредитов — 3,4 миллиарда рублей, — поддерживает коллегу Татьяна Хоботова. — За 9 месяцев 2020 года выдано 18,2 миллиарда рублей, что почти в 2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года, и на 11 процентов больше, чем в целом за 2019 год.

Рекорды бьют и другие компании.

— Также рекорды по выдачам наблюдают и в «Ипотека. Центр» — начиная с июля, мы выдаём порядка 1,5-2 млрд рублей ежемесячно и продолжаем увеличивать объем выдачи, — делится Иван Зинченко.

Застройщики и банкиры отмечают, что нынешняя низкая ставка по ипотечным кредитам — еще не предел. Они прогнозируют ставку еще более низкую, причем в ближайшие месяцы. Это, несомненно, порадует тех, кто хочет рефинансировать свой кредит под более низкие проценты. При этом многие банковские клиенты полагают, что рефинансировать кредит сейчас не стоит, можно дождаться еще более выгодного предложения. Но эксперты уверены, что это ошибочное решение.

— Если есть возможность уже сейчас рефинансировать кредит и снизить платежи на 1000-1500 в месяц, это уже нужно делать, — говорит Иван Зинченко. — Потом, когда ставка снизится еще, можно будет снова рефинансироваться.

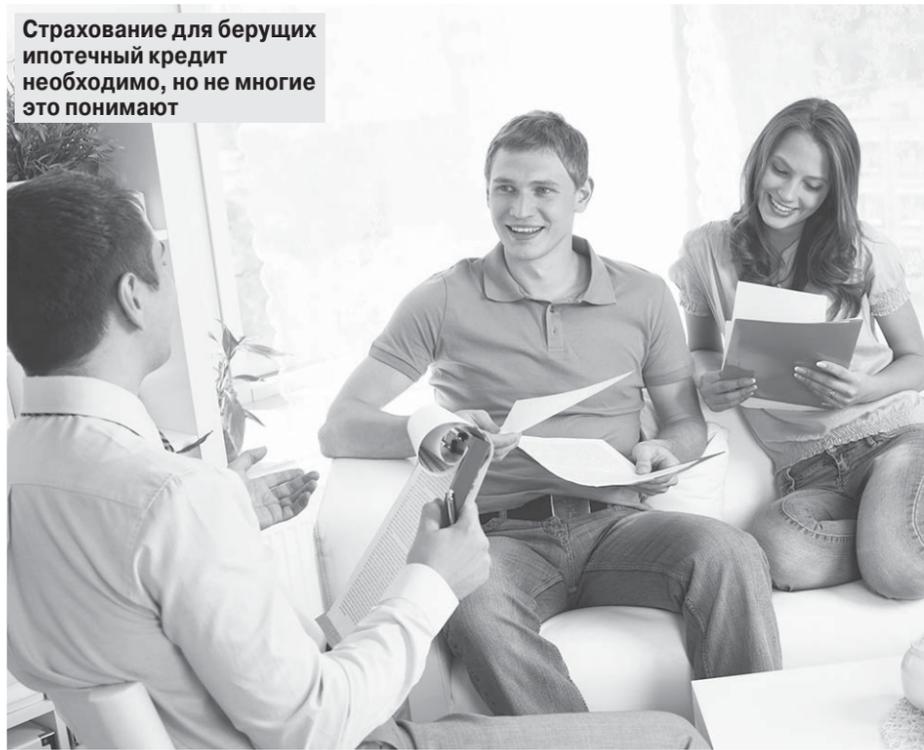
Ипотечные сделки в онлайн

Как отметили эксперты, введенные в конце марта карантинные ограничения спровоцировали взрывное развитие дистанционных каналов взаимодействия. Так, весеннее закрытие многофункциональных центров вынудило участников рынка искать нестандартные решения по регистрации сделок в Росреестре. Некоторые стали подавать документы по экстерриториальному принципу, то есть в менее загруженных МФЦ в городах соседней Ленинградской, Новгородской и даже Псковской областей. И, конечно, для многих участников рынка реальным спасением стала возможность подачи документов в Росреестр в электронном виде.

Хотя перевод операций в онлайн столкнулся с определенными трудностями. В частности, по мнению участников рынка, сильно тормозит процесс Росреестр.

— Начиная с марта этого года, практически все наши ипотечные сделки мы регистрируем электронно в Росреестре. Для наших заемщиков электронная регистрация бесплатна, пользуется большим спросом, и практически уже никто из клиентов не сдает документы через МФЦ. До конца августа, то есть до перехода Росреестра СПб на новое программное обеспе-

Страхование для берущих ипотечный кредит необходимо, но не многие это понимают

**НЕПОКОЛЕБИМОСТЬ
КВАДРАТНОГО МЕТРА**

чение, нормативные сроки регистрации соблюдались. С начала осени начались задержки. Росреестр не справляется с возросшим электронным документооборотом. Уверен, что это временные технические трудности. Заемщикам и банкам надо потерпеть, — считает **региональный директор — руководитель ипотечного центра в Санкт-Петербурге Национальная фабрика ипотеки «Ипотека 24» Дмитрий ЗАДОНСКИЙ**.

Он подметил, что хотя МФЦ прекратили работу в марте, компания «Ипотека 24» смогла взять на себя роль МФЦ и отправлять документы на регистрацию в Росреестр. Впрочем, схема остается пока довольно сложной.

Больной вопрос страхования

Страхование — это больной вопрос не только для заемщиков, но и для представителей банка, и даже для самих страховых компаний. Причем проблемы у каждого свои. Заемщики, как правило, страховать не любят, не хотят, и оформляют страховку только в том случае, если банки буквально вынуждают их это делать, повышая процентную ставку для незастрахованных заемщиков.

— Для большинства заемщиков страхование имеет сугубо материальный стимул, — говорит **начальник Управления ипотечного страхования Северо-Западного филиала ПАО «Страховая акционерная компания «Энергогарант» Никита ХОЛМАНОВ**. — Они рассуждают просто: оформлю страховку — ставка будет ниже, не оформлю — будет выше. Хотя страхование является неизменным спутником ипотечного кредитования. Частично это связано с законом об ипотеке, согласно которому страхование объекта залога является обязательным, частично — с требованиями банков, которые стремятся снизить риски, связанные со здоровьем заемщиков и титульной историей недвижимости, которую они кредитуют.

Так как ипотечные займы даются на несколько десятилетий вперед, даже сами заемщики не всегда могут прогнозировать изменения в состоянии своего здоровья на столь длительные периоды. Это мотивирует кредитные организации создавать условия для клиентов, в которых им было бы выгодно страховать свою жизнь и здоровье.

Чтобы сделать ипотечное страхование привлекательным для заемщиков, банки предоставляют скидку со стандартной ставки кредитования при усло-

За 8 месяцев в Санкт-Петербурге выдано **146,2 млрд руб. ипотечных кредитов**, что на **22% больше**, чем в 2019 году.

По количеству выдано **43 968 штук**, что на **8% больше**, чем за 8 месяцев 2019 года.

Средняя сумма кредита **выросла на 13%** и составила **3,3 млн рублей**.

вии согласия клиента заключить договор ипотечного страхования. А также предъявляют к страховым покрытиям минимальные требования (страхование жизни и получение клиентом инвалидности 1-й или 2-й групп) для уменьшения стоимости договоров страхования.

В большинстве случаев покупка договора страхования оказывается крайне выгодной, при сравнении экономии, которая дается за счет снижения ставки.

Хотя страхование жизни и здоровья при оформлении ипотечного кредита практикуется в Петербурге уже не первый год, недоумение этот продукт все еще вызывает.

— К страховщикам сложилось историческое настороженное отношение у населения, и сотрудники страховых компаний, понимая это, при выполнении своих прямых обязанностей занимаются ещё и просветительской деятельностью, рассказывая населению о тонкостях, прописанных в договорах страхования, тем самым по крупицам возвращая доверие к институту страхования, — рассказывает **директор филиала ООО «Абсолют Страхование» в Петербурге Галина ПЕТРОВА**.

Что любопытно, по ее словам, особое отношение не затрагивает ОСАГО и КАСКО, поскольку принципы страхования средств транспорта понятны населению, благодаря не только работе страховщиков, но и представителей страхователей — агентов и брокеров.

Галина Петрова считает, что пользу и необходимость страхования транспортных средств люди признают безоговорочно. А вот страховать жизнь и здоровье не считают необходимым, если только это не будет связано с понижением процентной ставки по кредитному договору (люди выбирают между повышением процентной ставки по кредиту и предоставлением страхового полиса для того, чтобы сохранить минимальную кредитную ставку).

— 10 лет назад банки приглашали страховщиков на сделки для того, чтобы заемщики из уст профессионалов слышали, зачем им нужно страховать себя, — рассказывает Галина Петрова, — мы приезжали, рассказывали, доносили до клиентов условия договоров страхования жизни и здоровья и обучали их первичной финансовой грамотности. Сейчас мы делаем то же самое, объясняя людям, почему важно застраховать себя на случай, например, серьезной болезни и инвалидности. Ведь платить по кредиту в этом случае заемщик уже не сможет. И велика вероятность потери квартиры или вовлечение в финансовые проблемы членов своей семьи, а мы все так не хотим доставлять своим родным неприятности. Говорим о том, что квартира может быть повреждена (например, при пожаре или взрыве газа), и в этом случае снова поможет страховая компания при наличии у заемщика страхового полиса. Можно потерять квартиру, совершенно не подозревая о том, что когда-то с этим объектом были осуществлены продажи по подложным документам или же просто по недопониманию происходящего продавцом недвижимости (о таких случаях мы слышим довольно часто с экранов телевизоров и читаем в средствах массовой информации) — считает Галина Петрова.

Кстати, по оценкам страховщиков, риски заемщиков составляют примерно 15 процентов. Это довольно много по нынешним временам. Сюда, конечно, входят не только возможные проблемы со здоровьем, но и риски потерять доход.

Но люди редко об этом думают. И потому со страхованием всегда возникают сложности. Они могут быть объективными — когда заемщику уже одобрили кредит, но страхование — особенно это касается пожилых людей с хроническими заболеваниями — ему не по карману. Он снова обращается в банк, ему требуется повторное одобрение. Но при новых условиях банк его уже не дает.

Это порождает своеобразное мошенничество. Как рассказали эксперты, не желая платить за страховку и брать кредит по более высокой ставке, люди поступают так. Они оформляют страховку, получают ипотеку, а затем пользуются своим правом на расторжение страхового договора в течение 14 дней.

Кто ответит за страховку

Однако давать ипотеку без страхования жизни и здоровья опасно и нерационально. Центробанк предложил решить эту проблему законодательно. Регулятор предлагает обязать коммерческие банки брать затраты по страхованию клиента на себя. Но банки резко против.

— Во-первых, это навязывание услуги, что является нарушением законодательства, — объясняет Александр Тутинас. — А во-вторых, это дополнительная финансовая нагрузка на банки.

Которая, разумеется, в итоге ляжет на заемщика, поскольку банки нести лишние затраты не станут. Обязав их насильно страховать клиентов, Центробанк может поспособствовать просто повышению процентной ставки, в которую банки заложат эти затраты.

Тем не менее, несмотря на все опасения и сложности, будущее рынка ипотеки и недвижимости выглядит довольно оптимистичным.

По мнению **генерального директора СРО А «Объединение строителей СПб» Алексея БЕЛОУСОВА**, еще несколько месяцев назад застройщики не ожидали такого ажиотажного наплыва покупателей. Но уже сегодня высокий спрос на жилье девелоперы приняли как факт, и начали более активно выводить на рынок новые объекты.

Кроме того, строительный рынок Петербурга после перехода на эскроу-счета оказался в значительно лучшем положении, чем другие регионы. Многие застройщики старались заранее подготовиться к переходу и сохранили для большинства своих объектов право строиться по старым правилам. В итоге в Северной столице порядка 70 процентов новостроек возводятся по договорам долевого участия.

Татьяна БУРДИЦКАЯ.