

[Строительство](#) [Недвижимость](#) [Финансы](#)

07.12.2020 16:13

18

Рекорды по ипотеке: может ли плюс обернуться минусом

Льготная программа ипотеки со ставкой 6,5% при покупке жилья в новостройках позволила и банкам, и застройщикам выполнить и перевыполнить планы продаж. Но видеть ситуацию исключительно в радужном свете не стоит — за всплеском на рынке может последовать спад.



Фото: pixabay.com

Тем не менее нельзя недооценивать значимость такой государственной меры поддержки для строительной отрасли. О том, все ли петербуржцы решили квартирный

вопрос, на сколько еще подорожает квадратный метр и как заемщикам обезопасить себя от возможных рисков, говорили участники совместного круглого стола «Фонтанки» и портала «ТТ Финанс».

Спрос на льготную ипотеку был особенно высок в сентябре – октябре.

– Рынок предложил покупателям в этом году очень выгодные условия по ипотеке, которые не были доступны раньше, – пояснил **Анатолий Локотков, заместитель председателя Северо-Западного банка ПАО Сбербанк**. – За 10 месяцев 2020 года Сбербанк в Петербурге выдал более 40 тысяч ипотечных кредитов на сумму около 127 млрд рублей, это на 10% больше по количеству и почти на 30% – в объеме, чем за весь 2019 год. А если сравнить с аналогичным периодом прошлого года, то разница еще больше – около 40% и 65% соответственно.

Из всех выданных кредитов на ипотеку с господдержкой пришлось 41,8 млрд рублей – это 67% от всех, выданных на покупку жилья в новостройках, и 33% от всей ипотеки, выданной банком в городе, отметил **Анатолий Локотков**. В Банке «Санкт-Петербург» доля льготной ипотеки в общем объеме выдачи составила более 75%.

– Сложилось впечатление, что все одновременно приступили к решению квартирного вопроса, – прокомментировала **заместитель директора департамента продуктов Банка «Санкт-Петербург» Екатерина Синельникова**. – В августе и сентябре объем выдач увеличился в два раза – 3,7 и 4,6 млрд рублей за указанные периоды, для нас относительно аналогичного периода – это двукратный рост. Для примера: в сентябре 2019 года объем выдач составил 1,8 млрд рублей. При этом все понимают, что таких объемов на регулярной основе не будет. Как только объявили, что государственную программу продлили до 1 июля 2021 года, мы почувствовали снижение заявок от клиентов. Объемы пока остаются высокими, и по итогам ноября мы выдадим около 4 млрд рублей. В декабре на объемы выдач будет влиять стандартная практика застройщиков – скидки.

Так или иначе, если в апреле банки переживали, что не выполнят планы по ипотеке, то сейчас они их перевыполняют на рекордном уровне. Речь идет, в первую очередь, о первичном рынке, поскольку госпрограмма коснулась именно его.

– На вторичном рынке осталось мало ликвидной недвижимости, – пояснила **Екатерина Синельникова**. – Когда цены начали расти на первичном рынке, люди стали снимать объявления, чтобы переоценить стоимость своей недвижимости.

– Первичка стала драйвером рынка, наши агенты говорят о двукратном увеличении сделок, – согласился **Марюс Капустас, руководитель направления по работе с клиентами и партнерами «Ипотека.Центр»**, – но любая первичка рано или поздно становится вторичкой, поэтому вторичный рынок подтягивается. У нас на платформе для профессионалов рынка недвижимости около 50% сделок – вторичка. Ведь после снижения ключевой ставки стали снижаться и ставки на ипотеку на вторичном рынке.

– Мы видим, что спрос на вторичное жилье активно растет сейчас, причем важное преимущество заключается в том, что цена квадратного метра на вторичке повышается не так

заметно, как в новостройках. В фокусе внимания заемщиков — дома, возведенные с 2014 по 2018 год. Это свежее жилье в обустроенных районах по адекватной цене, — сообщила **Мария Батталова, управляющая Абсолют Банком в Санкт-Петербурге**. — Мы не просто отмечаем этот тренд для себя, а последовательно улучшаем условия по этому сегменту жилья для клиентов.

Также, по словам **Марюса Капустаса**, значительно вырос спрос на рефинансирование — в октябре на него пришлось до 40% заявок. При этом если раньше ипотеку одобряли 3–5 дней, неделю, то сейчас клиенты могут получить решение за 15 минут и в этот же день или на следующий купить квартиру.

Анатолий Локотков подтвердил: с использованием онлайн-сервисов почти 60% клиентов получают первичное одобрение ипотеки в течение часа и около 90% — в течение дня.

По словам **Екатерины Синельниковой**, госпрограмма дала сильный толчок банковскому бизнесу — такой активности никто из участников рынка недвижимости не помнит. Пандемия тоже внесла свои коррективы: банки активно внедряют новые сервисы, в том числе электронные, запускают новые продукты, корректируют процессы.

Спрос на дистанционные сервисы в этом году действительно рос в геометрической прогрессии. Например, по словам **Анатолия Локоткова**, более половины всех ипотечных заявок поступают через платформу «ДомКлик». Ещё один популярный сервис — «Электронная регистрация». В Петербурге 92% сделок проходят регистрацию именно так: менеджер банка сам направляет все документы в Росреестр в электронном виде, а когда они готовы, то участники сделки получают их по электронной почте — не нужно ходить даже в МФЦ. Кроме того, использование этого сервиса даёт дополнительный дисконт 0,3% на годовую ипотечную ставку, что в пересчёте на весь период кредитования существенно экономит бюджет заёмщика.

— Удаленное проведение ипотечных сделок «от» и «до» позволяет нам работать даже в тех городах, где у Абсолют Банка нет отдельного офиса, — уточнила **Мария Батталова**. — Сделки заключаются дистанционно, через цифровую платформу банка, к которой подключены партнеры — застройщики и агентства недвижимости.

Застройщики также увидели рост спроса на ипотеку среди покупателей. По данным за последние полгода, около 80% клиентов «КВС» приобретают жилье в кредит, при этом доля господдержки в структуре ипотечных сделок составляет 75%.

— Вторая по популярности программа среди наших покупателей — сельская ипотека под 2,7%. На неё приходится 12% всех ипотечных сделок, — рассказала **Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС»**. — С ноября 2020 года она позволяет полностью оплачивать первый взнос материнским капиталом: это нововведение сделало её еще более востребованной.

Однако с января 2021 года программа будет распространяться только на дома высотой до 5 этажей — соответственно, выбор жилья сильно сократится. В частности, по словам **Анжелики Альшаевой**, нельзя будет оформить сельскую ипотеку на квартиры в ЖК «Ясно.Янино», который

состоит из домов высотой 8 этажей, а также на многие другие подобные объекты в ближайшей Ленинградской области.

Цена успеха

Для покупателя один минус «дешевой» ипотеки все-таки есть — она стала одной из причин роста цен.

— Средний чек вырос с 2,9 (2019) до 3,5 (первое полугодие 2020-го) млн рублей, а в ноябре — достиг 3,7 млн рублей, первый взнос практически не изменился, в среднем 30% — сказала **Екатерина Синельникова**.

Рост цен был неизбежен, считает **генеральный директор СРО А «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов**.

— Стоимость квадратного метра выросла на 16–18%. Эти цифры прогнозировались, когда вводились изменения в закон о долевом участии, — пояснил он. — Плюс наложились ковид, удешевление рубля и т.п. К моменту, когда все стройки города перейдут на проектное финансирование — а это еще примерно 65% рынка, — мы выйдем на рост в 30–50% относительно тех цен, которые были, когда еще только говорилось о принятии поправок к 214-ФЗ.

По его словам, сдержать рост цен могло бы решение о поэтапном раскрытии эскроу-счетов, так как это сократило бы выплаты банкам.

Влияние проектного финансирования на цены подтвердил и **заместитель генерального директора СК «ЛенРусСтрой» Максим Жабин**: «В целом по компании у нас рост около 15–17%, он обусловлен двумя причинами: повышенным спросом и плановым повышением стоимости, так как мы уже давно перевели все проекты на проектное финансирование под эскроу-счета». По его словам, до конца года этот плановый рост внутри компании будет завершен одновременно с реструктуризацией плана продаж.

В частности, **Максим Жабин** отметил, что компания теперь ставит в фокус не количество, а качество продаваемых квадратных метров:

— Мы хотим, чтобы цена, которую придется покупателям платить за это жилье, была оправдана, — пояснил он. — Поэтому строить мы будем меньше, качественнее и дороже.

По данным ГК «КВС», рост цен на квартиры в новостройках с начала года составил около 20%. В объектах Ленинградской области несколько меньше — около 15%.

— Конечно, главной причиной стало появление льготной ипотеки, которая вызывала ажиотажный спрос, — прокомментировала **Анжелика Альшаева**. — Однако это не единственный фактор подорожания жилья: в 2020 году мы также наблюдали сокращение предложения на рынке. В связи с переходом на эскроу и ограничениями, вызванными пандемией, застройщики выводили на рынок не так много объектов.

— Цены выросли, в том числе, в ответ на увеличение спроса со стороны покупателей, — считает

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation. — Этот спрос был, в частности, поддержан программой субсидирования ипотечной ставки и тем, что банки предложили ставки ниже объявленных государством в 6,5%; программами поддержки молодых семей; предложениями девелоперов оплачивать проценты заемщиков на ограниченный период времени; опасениями людей потерять сбережения из-за падения курса рубля, а также снижением процентных ставок по депозитам.

Например, со старта шестой очереди ЖК «Триумф Парк», с марта 2019 года, средняя стоимость квадратного метра в проекте выросла на 35%. Основной прирост пришелся на 2020 год. Однако в четвертом квартале **Елена Валуева** уже не прогнозирует существенного роста цен.

Растут цены и в сегменте апартаментов.

— Если говорить об инвест-отелях, то это обусловлено волатильностью рубля — наши банки на сегодняшний день не дают гарантии, которую может дать квадратный метр. При этом население стремится сохранить накопления. Этим обусловлен рост спроса на инвестиционную недвижимость, который мы наблюдаем последние полгода, — пояснил **генеральный директор отельного оператора PLG Екатерина Лисовская**. — Апартаменты и инвест-отели, как правило, на 15–20% дешевле жилой недвижимости, также они предлагают ассортимент программ пассивного дохода.

К слову, ипотека с господдержкой на апартаменты не распространяется, так как формально это не жилье. Поэтому, по словам **Екатерины Лисовской**, компании вместе с банками формируют свои предложения — и сейчас ставки начинаются практически от 0%. «Важно, что доля ипотеки в сегменте апартаментов растет, — заявила она, — Если раньше она была около 15–20%, то сейчас она может достигать 30–40%».

С ней согласна и **Мария Батталова**: «Мы видим, что с каждым днем растет число тех, кто готов инвестировать деньги в качественные апартаменты от проверенных застройщиков».

Максим Жабин рассказал, что сейчас на рынок вышел новый пласт клиентов — с наличными: они покупают квартиры вообще без ипотеки, и это удивительно в нынешних условиях.

— Цена будет расти и дальше. Я гарантирую, что через год ипотека будет 5,8%, но квадратный метр дешеветь не будет, — считает он. — Чем дальше, тем меньше людей смогут покупать жилье и будут его арендовать, а значит, будет развиваться рынок апартаментов. Пока же все еще можно инвестировать в жилье.

Он привел в пример Японию, где ставки по ипотеке — 0,5%, зато квадратный метр в столице или крупных городах стоит 500-600 тыс. иен (350-400 тыс. рублей).

Пузырь еще не надулся

Недавно высказанное главой Центробанка Эльвирой Набиуллиной мнение об ипотечном пузыре, который может возникнуть из-за льготной ипотеки, пока не находит отклика ни у банкиров, ни у

застройщиков.

— Мы работаем с восемью банками, и нигде ситуация по просрочкам не выглядит критической, — прокомментировал **Марюс Капустас**, — даже в ключевом для нас банке «ДОМ.РФ» доля просрочки остается на том же уровне. При этом ипотечные каникулы, объявленные в апреле 2020 года, вселили в клиентов уверенность, что ипотеку можно брать и бояться не надо — если будет сложная ситуация, то ее можно будет решить безболезненно.

Екатерина Синельникова рассказала, что октябрь — первый месяц, когда с каникул «вернулись» те, кто воспользовался ими в апреле на весь возможный срок — 6 месяцев. Ведь из тех, кто пришел в «первой волне», многие просто запаниковали: часть из них вернулась к обычному графику сразу, часть — в середине срока.

— Аналитики прогнозировали, что к привычному графику не вернуться примерно 15–20% тех, кто взял кредитные каникулы. На сегодняшний день цифры значительно лучше прогнозируемых, — сообщила **Екатерина Синельникова**. — Пока еще очень рано подводить итоги, но динамика выхода из каникул клиентов в текущем месяце позволяет нам строить оптимистичный план.

Мария Батталова также отметила положительную динамику в плане возвращения с каникул: по ее словам, почти все, кто в первую волну пандемии подал заявление на отсрочку платежей, уже вернулись в рабочий график погашения ипотеки.

Менее оптимистично настроен **Максим Жабин**, который увидел растущую в геометрической прогрессии закредитованность населения.

— Единственное, что меня радует, — это ментальность россиян: мы более дисциплинированы с точки зрения возвратов, — сказал он. — Кроме того, гипотетически представляем, как это было в 2008 году в США, и до этого пока далеко. Надеюсь, что в России такой ситуации не произойдет.

Председатель правления Ассоциации профессиональных страховых агентов Александр Тутинас также отметил, что с учетом ментальности россиян, для которых главное сохранить квартиру или дом, просрочка именно по жилищным кредитам будет нарастать медленнее. И если у человека есть ипотека и потребительский кредит, то при возникающих трудностях в первую очередь он гасит, конечно, ипотеку. Но бывает так, что банк объединяет оба кредита — и тогда получается, что заемщик не может погасить ни один.

За что заплатит страховая

В сложных экономических условиях заемщику важно минимизировать риски. В частности, с помощью страхования.

— Ипотечное страхование позволяет заемщику быть уверенным в том, что страхование защитит не только его самого, но и его семью, — пояснила **Галина Петрова, директор петербургского филиала «Абсолют Страхование»**. — Кредит берет тот, кто больше всего зарабатывает в семье. И если с ним что-то случается и заемщик не может платить по кредиту, то погашать кредит будет страховая компания. Мы живем в техногенном мире, также мы зачастую не знаем и не владеем информацией о том, правильно ли проведена перепланировка в квартирах наших соседей и не

ослабляет ли эта перепланировка конструкцию дома и т.д., так что произойти может всё, что угодно. Мы часто слышим звук пожарной сирены, спешащей спасти людей и потушить пожар, слышим из новостей, что взрываются квартиры и разрушаются целые подъезды. Человек может уйти из жизни при полном здоровье, квартира может быть уничтожена по случайному стечению обстоятельств.

По словам **Галины Петровой**, ипотечное страхование включает три риска — страхование жизни; страхование титула (потери права собственности) и страхование конструктива квартиры.

Согласно действующему законодательству в первую очередь необходимо страховать конструктив квартиры. Это требование обоснованно, так как у банка должно быть право реализации недвижимости и ее надо сохранять физически.

Во-вторых, ипотечное страхование включает риск смерти и инвалидности заемщика — это как раз защищает семью заемщика.

И третий риск, который вызывает много споров, — потеря права собственности на объект.

«Конечно, каждый покупатель недвижимости считает себя добросовестным приобретателем, но никто из берущих жилье на вторичке не застрахован от разного рода неожиданностей: например, от того, что однажды к нему в дверь постучится обиженный родственник продавца и отсудит квартиру, — прокомментировала **Галина Петрова**. — Конечно, разбираться в ситуации в любом случае необходимо самому заемщику, но страховая решит финансовые вопросы по погашению кредита».

При этом Галина Петрова считает, что необходимо страховать еще и гражданскую ответственность перед соседями, так как это стоит недорого, а в многоквартирном доме возможны любые ситуации.

Однако возникают вопросы относительно Концепции регулирования ипотечного страхования, разработанной Центробанком, сказал **Александр Тутинас**.

— Есть нюанс, который напрягает всех участников рынка: ЦБ не видит проблемы в том, чтобы страхованием занималась аффилированная с банком страховая, — заявил он, — но тут возникает конфликт интересов и нарушение антимонопольного законодательства. Получается, что концепция разработана под небольшое количество банков, у которых есть свои страховые компании.

Еще одна проблема — у человека уже есть страховка жизни и здоровья, но банки ее не принимают, требуют отдельный договор, выгодоприобретателем по которому становится коммерческий банк.

Не охватывает концепция и аспект некоммерческого страхования: в США, например, развито взаимное страхование. По словам **Александра Тутинаса**, Ассоциация профессиональных страховых агентов сделала замечания — на 20 страниц — и направила их в ФАС и Центробанк.

Недвижимость для инвестиций

Несмотря на опасения, возникавшие в начале года, у строителей планы по вводу и продажам жилья оказались выполнены. Так, СК «ЛенРусСтрой» ввела в этом году в эксплуатацию дома на 1040 квартир, пожарное депо, в декабре этого года сдается первая школа на 550 мест. Компания достроила дом в Малом Верево для обманутых дольщиков.

ГК «КВС» уже ввела 120 тыс. кв. м жилья, а также гериатрический центр в Калининском районе, до конца года в планах ввод еще 32 тыс. кв. м.

Формируется и отдельный сегмент недвижимости, который предназначен для инвесторов, рассчитывающих на получение дохода.

— Сегодня один человек не может себе позволить построить отель на 100–500 номеров, так как срок окупаемости гостиничного проекта составляет более 12 лет, — объяснила **Екатерина Лисовская**. — Формат инвест-отеля решает и вопрос с обеспечением туристов качественных недорогих номеров, и вопрос привлечения инвестиций.

До пандемии уже действующие объекты демонстрировали доходность от 7% до 12%, в зависимости от выбранной стратегии — долгосрочной или краткосрочной аренды. А во время эпидемии, когда классические отели были загружены не более чем на 7%, а некоторые и вовсе закрывались, апартаменты, по словам Екатерины Лисовской, выжили, так как переквалифицировались на долгосрочную аренду и демонстрировали загрузку до 60%.

— Ценник стал меньше, клиентов стало меньше, но даже в условиях этого рынка инвесторы получают свои деньги, и это главное, — резюмировала она.

Елена Валуева отметила, что востребованность инвестиций в недвижимость при падении ставок по вкладам всегда растет: это консервативный инструмент, очень популярный, доступный широкому кругу людей и позволяющий как минимум сохранить капитал.

— Возможные варианты инвестиций в недвижимость — это покупка квартиры, номера в апартаменте, коммерческого помещения или даже парковочного места, — рассказала она. — Квартиру можно приобрести для последующей перепродажи или сдачи в аренду. Лучше всего выбрать небольшое жилье в хорошем районе недалеко от метро — ликвидность таких объектов будет выше. Покупку важно сделать на старте проекта — риски недостроя сейчас невысоки. Однако снизилась и доходность — инвестиционных цен на старте, как раньше, все меньше.

Мария Батгалова предложила частным инвесторам делать ставку на недвижимость от застройщиков из топ-10, желательно покупать у них квартиры или апартаменты с удобным расположением. Такая недвижимость не будет падать в цене в ближайшие годы.

В домах «ЛенРусСтроя» доля инвесторов стабильна — около 10–12%. Причем чаще, по словам **Максима Жабина**, это покупка не для заработка, а для сохранения средств, для передачи в будущем детям.

— Я считаю, что профессиональное сообщество недооценивает стандартный класс жилья, — отметил он. — Рост цены по некоторым объектам у нас составил 47%. Фактически вы могли бы вернуть себе половину стоимости, переуступив квартиру.

— Сейчас около трети клиентов покупают квартиры с инвестиционными целями, однако не все люди ставят себе задачу заработать, — подтвердила **Анжелика Альшаева**. — Для многих главное — сохранить накопления. Нередко инвесторы берут недвижимость в ипотеку. Я полагаю, что около четверти покупок в кредит — инвестиционные. Это люди, которые не планировали в ближайшее время приобретать жилье, но решили воспользоваться низкими ставками.

Сдержанный оптимизм

2020 год показал, что прогнозы — дело неблагодарное. Строить планы на 2021 год не менее сложно.

— Текущий год закроется с хорошими результатами, — констатировал **Марюс Капустас**. — В первом квартале 2021 года спрос тоже будет, а дальше — уже трудно сказать.

— Мне кажется, мы каждый год говорим, что он был рекордным, а дальше будет спад. Но каждый год история повторяется, — удивилась **Екатерина Синельникова**. — Поэтому надеюсь, что и в следующем году будет все хорошо, но уже без негативного подтекста из-за пандемии.

— Я не думаю, что уходящий год следует оценивать однозначно — были и взлеты, и падения, — прокомментировала **Екатерина Лисовская**. — Но ведь если бы нам год назад сказали, что на нас наденут маски — мы бы не поверили. Еще раньше мы бы не поверили и в то, что строить придется по эскроу-счетам. Естественно, рост спроса в нашем доходном сегменте не будет вечным, в какой-то момент он стабилизируется.

— В таких крупных городах, как Москва и Санкт-Петербург, цены на недвижимость в следующем году продолжат рост, но не столь резко, как в 2020 году. Думаю, что мы увидим сдержанный рост на 4–5%, — считает **Мария Батталова**.

— Падение будет, но мы все равно будем покупать жилье, — согласился **Александр Тутинас**. — Хотелось бы, чтобы пошло развитие таких инструментов, как паевые инвестиционные фонды, привязанные к квадратному метру.

Максим Жабин отметил, что если в краткосрочной перспективе результаты радуют, то в долгосрочной оказывается больше минусов, чем плюсов.

— В следующем году скажутся несколько факторов. Первое — закредитованность населения, второе — падающие доходы, третье — мы уже сейчас видим падение входящего потока на 10% по сравнению с октябрём, — рассказал он. — Понятно, что за последнее время мы накопили достаточное количество заявок и их хватит до конца первого квартала 2021 года, но затем мы прогнозируем спад.

— Насыщение спроса на рынке жилой недвижимости наступит еще не скоро, вне зависимости от наличия или отсутствия субсидированной ипотечной ставки, — считает **Елена Валуева**. — Льготная ипотека продлена как минимум до лета 2021 года, поэтому мы прогнозируем сохранение спроса на достаточно высоком уровне, при этом будет происходить вымывание ликвидного предложения. Рост цен должен замедлиться. Снижается риск недостроя, так как новые проекты стартуют по схеме использования эскроу-счетов. Но тут тоже есть нюанс —

уплаченные проценты по ипотеке в случае негативного развития событий никто не вернет.

Впрочем, уже прозвучало мнение, противоположное позиции Центробанка: заместитель председателя правительства РФ Марат Хуснуллин считает, что льготную ипотеку необходимо продлевать и дальше. В первую очередь, потому что без нее не будет спроса на жилье — а значит, и развития строительного комплекса страны.

Мария Мокейчева, «Фонтанка.ру»