

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

КРЕДИТОВАНИЕ

Упал — отжался

Окончание программы господдержки ипотеки вызвало временный спад на рынке

Полина Путякова

После окончания программы господдержки ипотеки объёмы выдачи кредитов снизились. По данным Банка России, в январе–феврале 2017 года в Пермском крае было выдано 2094 ипотечных кредита на общую сумму 2,9 млрд руб. Несмотря на такие цифры, эксперты считают, что говорить о сокращении объёмов ипотечного кредитования некорректно.

Исторический минимум

По мнению экспертов, во-первых, имеет место «эффект высокой базы». По словам Ирины Курамшиной, регионального директора банка «ДельтаКредит» на Урале, в январе–феврале 2016 года ожидалось завершение первой волны ипотеки с господдержкой, информации о перспективах её продления не было, и объём выдач был ажиотажно высоким. «В феврале 2016 года на ипотечном рынке Пермского края банки выдали 1,7 тыс. кредитов на сумму 2,4 млрд руб. Это больше, чем в ноябре и декабре того же года, что крайне нетипично», — говорит эксперт.

Во-вторых, значительное количество сделок было закрыто в последние месяцы 2016 года, что объясняет некоторый провал в начале 2017-го. «Конец 2016 года прошёл под девизом: «Успей купить новостройку в ипотеку по господдержке». Окончание действия программы, безусловно, явилось стимулом. Многие пермяки, рассматривавшие приобретение в перспективе или не торопящиеся с принятием решения, ускорились с планами и совершили сделки», — говорит Наталья Лисина, директор АН «Дом».

При этом оперативные данные банков говорят о том, что уже в марте 2017 года выдачи начали расти. «Программа субсидирования завершилась в конце декабря 2016 года, но в январе многие банки продолжили выдавать ипотечные кредиты на прежних условиях, и это поддержало рынок. Эксперты прогнозировали, что ставки будут снижаться и дальше, и в феврале многие заёмщики предпочли подождать. И действительно, ряд крупнейших ипотечных банков снизил ставки, и в марте отложенный из-за ожиданий спрос начал реализовываться», — поясняет Наталья Коняхина, директор департамента ипотечного кредитования СМП Банка.

По мнению Владислава Мезина, управляющего операционным офисом Абсолют Банка в Перми, правильнее говорить о том, что выдачи ипотечных кредитов не уменьшились, просто новым драйвером стала постепенно снижающаяся ключевая ставка ЦБ РФ: в зависимости от её величины ведущие ипотечные банки корректируют свои ставки по ипотечным программам.

Впрочем, Наталья Коняхина констатирует, что динамика ипотечных ставок не определяется одними лишь решениями Банка России. «Условия по ипотеч-

ным кредитам начали смягчаться ещё в конце февраля — начале марта, когда крупнейшие банки стали корректировать ставки в сторону понижения. Снижение ключевой ставки ЦБ лишь поддержало этот тренд», — говорит эксперт.

На сегодняшний день ставки по ипотечным кредитам уже достигли исторического минимума, и Ирина Курамшина не исключает того, что в течение года они опустятся ниже 10%.

В пользу «вторички»

А вот на структуру рынка недвижимости окончание программы господдержки повлияло вне всякого сомнения. «Судя по данным Центробанка, упала именно выдача кредитов на первичном рынке. Если вычесть объёмы кредитования под залог прав требований по договорам участия в долевом строительстве из общего объёма выданных кредитов, то мы получим примерное представление о том, сколько ипотеки выдавалось на покупку вторичного жилья. И здесь никакого падения не произошло, наоборот, наблюдается рост в 2017 году по сравнению с 2016 годом», — констатирует Александр Каменев, куратор отдела развития центра недвижимости и права «Белые ночи».

Теперь, когда ставки по ипотеке находятся примерно на одном уровне, внимание многих покупателей действительно вновь переключается на «вторичку». У каждого участника рынка свои данные, определяющиеся спецификой его работы, но в целом банки говорят о снижении доли сделок с первичной недвижимостью в два раза — с 50–70% в период действия госпрограммы до 25–35% после её окончания в начале 2017 года.

По словам Натальи Коняхиной, несмотря на преимущества первичного жилья, лидером по количеству сделок остаётся «вторичка»: покупатели чаще отдают ей предпочтение, поскольку при покупке готового жилья нет риска заморозки строительства, а сама квартира уже готова к проживанию. По данным центра недвижимости и права «Белые ночи», даже в 2016 году, когда действовала госпрограмма, которая поддерживала первичный рынок, 60% собственников, продавая квартиру, новое жильё также приобретали на вторичном рынке. В новостройку после сделки вкладывались лишь 30% продавцов. Остальные 10% клиентов, подписав договор куп-



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

ли-продажи, не направляли деньги на покупку недвижимости.

В силу невысокой покупательной способности населения на рынке отмечается рост интереса заёмщиков к более доступному по цене жилью эконом-класса. «Как результат, средняя сумма ипотечного кредита в Перми в марте 2016 года составляла 1,6 млн руб., а к марту 2017 года она уменьшилась до 1,2 млн руб.», — приводит цифры Владислав Мезин. Однако на дальнейшее падение цен в этом сегменте, по мнению эксперта, рассчитывать не стоит — это нижняя планка.

Эксперты говорят о перенасыщенности рынка недвижимости. «Объекты не успевают уходить, покупателю становится сложнее выбрать из массы предложений — 20–30 вариантов по его запросу и даже больше. Срок экспозиции увеличивается, поскольку количество предложений приводит к эффекту «невозможности выбора». Покупателю кажется, что если он сейчас проведёт сделку, он проиграет, так как завтра на рынок может выйти объект ещё лучшего качества и по более низкой цене. Если ему есть где жить и это не острая необходимость, выбор может длиться до полугода и более. Некоторые клиенты отметили годовщину поиска в выборе объектов», — рассказывает Наталья Лисина.

В целом рынок недвижимости стал рынком покупателя, он находится в гораздо более выигрышном положении, чем продавец, и запрашивает всё больший дисконт к цене.

Сократили в ноль

Эксперты отмечают либерализацию основных условий ипотечных кредитов. «Ближе к концу прошлого года на рынке стали появляться ипотечные про-

граммы со сниженным первоначальным взносом — 15%, 10%, 0%. До этого на протяжении нескольких лет подобных программ на рынке практически не было. В большинстве случаев подобные условия можно получить в рамках партнёрства банков и конкретных застройщиков. Инициаторами таких предложений чаще всего выступают девелоперы, которые таким образом стремятся повысить продажи квартир», — говорит Наталья Коняхина.

Всё чаще в зачёт первоначального капитала банки принимают материнский капитал. По словам Натальи Лисиной, это позволяет привлечь на рынок пласт населения, живущего «от зарплаты до зарплаты», которое не в состоянии накопить на первоначальный взнос. «Это люди, чьи заработки гораздо скромнее, чем 50 тыс. руб. в месяц, в том числе бюджетники. Безусловно, этот пласт населения покупает квартиры на вторичном рынке, ища более приемлемые варианты. И размер кредитов здесь гораздо меньше. Эта категория покупателей — определённая ниша для менее крупных банков, но с более гибкими, приемлемыми условиями», — говорит эксперт.

По оценкам Натальи Коняхиной, остальные базовые условия по ипотеке на протяжении последних двух лет серьёзно не изменялись. Однако отдельные банки выводили на рынок свои собственные программы, включающие увеличение максимального срока кредита и максимальной суммы.

В целом, по мнению экспертов, уровень ставок и ситуация на рынке недвижимости говорят в пользу развития ипотечного рынка. Единственный фактор, который будет ограничивать рост, — это уровень доходов населения. В целом по году эксперты ожидают роста ипотечно-го рынка на 15%.