

БАНКИ ПОВЫШАЮТ СТАВКИ

СПРОС НА ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ ОЖИДАЕМО СНИЗИЛСЯ, ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ НА ТО, ЧТО ДАЖЕ ЕСЛИ БЫ НЕ БЫЛО ВВЕДЕНО РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ, ПРОШЛОГОДНИХ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ ЖДАТЬ НЕ СТОИЛО: КРУПНЫЕ БАНКИ НА 1,5% ПОДНЯЛИ СТАВКУ ПО КРЕДИТАМ И ЭТО НЕИЗБЕЖНО ПРИВЕДЕТ К СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМА ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Повышение рядом банков ставок по ипотечным кредитам до 1,5 п. п. произошло в ожидании повышения ключевой ставки ЦБ РФ. Все же в марте регулятор сохранил ставку на уровне 6%, поэтому действия банков скорее связаны с желанием перестраховаться.

Алексей Плюта, директор по экономике и финансам компании «МегаЛит — Охта Групп», считает, что при сохранении волатильности мировой экономики рост ставок может стать общей тенденцией. Но он надеется, что спрос на ипотечные кредиты могут, как и раньше, простимулировать меры господдержки — семейная ипотека под 6% годовых и проиндексированный материнский капитал. «Также при значительном сокращении спроса не исключено появление новых госпрограмм. Станут ли девелоперские компании стимулировать спрос уменьшением ставок для своих клиентов, зависит от политики компании и ситуации с конкретным объектом. Однако зачастую такие программы не столь интересны покупателям, как может показаться на первый взгляд. Прямая скидка без привязки к кредиту более выгодна. Возможно, дополнительное развитие получат программы рассрочки от застройщика» — рассуждает эксперт.

Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апартаментов Valo, говорит: «Некоторые застройщики, особенно в эконом-сегменте, наверняка будут для поддержания спроса предлагать так называемые „маркетинговые ставки“. Однако не думаю, что эти предложения будут очень востребованы. Все-таки уровень финансовой грамотности вырос: клиенты отлично умеют считать деньги и понимают, что такие ставки — временные. Клиентов сейчас интересуют не столько скидки, сколько предложения, подразумевающие отсрочки платежей».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «Бест-Новострой», также уверена, что при выборе — субсидированная ипотека или скидка — клиент, как правило, выбирает скидку.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, напротив, считает, что субсидирование ипотеки более выгодно застройщику, нежели рассрочка. «Однако нельзя сказать, что застройщики поголовно начнут субсидировать ипотеку, если она вырастет на 1,5–2%, — это не такая критичная величина, как 5–7% в 2014 году. Субсидирование может быть особенно выгодно застройщику, например, в случае спада продаж. Тогда такой шаг способен принести хороший приток денежных средств, причем сразу. Однако пока предпосылок для роста доли таких продаж я пока не вижу», — говорит она.

Ирина Доброхотова также уверена, что повышение ставок на 1,5% — это все же не критичный момент. «До прежних 12%, а тем более до 17% в 2014 году пока еще дале-

ко. Сегодня средняя ставка по ипотеке не превышает 10%, соответственно, субсидированием и застройщика, и власти сейчас вряд ли озаботятся», — полагает она.

Максим Ельцов, генеральный директор Первого ипотечного агентства, замечает, что рассрочка менее выгодна покупателю, чем ипотека, ведь последняя предполагает меньшую сумму переплат и возможность платить 10–20 лет, а не год-два, до завершения строительства дома. «Но если покупатель, взяв квартиру в рассрочку, понимает, что он не в состоянии продолжать выплаты, он может перейти на ипотеку. И вся внесенная застройщику сумма считается как первоначальный взнос, а остальное добавляет банк», — говорит господин Ельцов.

Александр Коваленко, коммерческий директор группы компаний «РКС Девелопмент», уверен, что многие застройщики будут давать скидки по кредитам и понижать ставки, так как для большинства застройщиков это едва ли не единственный способ продать квартиры. «Вместо того, чтобы создавать уникальный продукт с высокими конкурентными преимуществами, изменять планировочные решения, создавать уникальное место для жизни и счастья жителей, они продолжают строить однообразные классические жилые комплексы со стандартными планировками, и вместо того, чтобы подстраиваться под нужды покупателя, просто снижают или условно снижают стоимость во время различных маркетинговых акций. Современным застройщикам необходимо научиться работать гибко и предлагать действительно интересный продукт, искать новые подходы к его улучшению. Тогда нам не придется делать скидки», — считает эксперт.

Виталий Коробов, директор СИХ «Аквилон Инвест», полагает, что увеличе-

ние ставок негативно скажется на объемах кредитования: «Именно поэтому оптимальным в этот достаточно трудный момент была бы поддержка не отрасли, а рынка. В частности, нужно субсидирование ставок по проектному кредитованию», — указывает он. «Именно ипотека в последнее время оставалась драйвером строительного рынка. Сейчас на ее долю приходится 70–80% всех продаж. Повышение ставок сделает квартиры недоступными большей части покупателей, особенно на фоне кризиса», — опасается Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, впрочем, полагает, что в текущих реалиях процент по ипотеке не является решающим фактором. «Снижение спроса ожидает рынок не столько из-за роста ипотечных ставок, сколько в связи с падением доходов населения, кризиса малого и среднего бизнеса, ростом безработицы. По этой же причине актуальность и без того непопулярной рассрочки (особенно в сегменте массового спроса) пропадает. Предоставлять скидки по кредитам смогут только крупнейшие игроки рынка, обеспеченные господдержкой (системообразующие застройщики)», — рассуждает она.

Однако другие эксперты указывают на то, что даже небольшое повышение ставки по кредиту отсекает значительное число заемщиков. Александр Коваленко подсчитал, что повышение ипотечной ставки на 1,5% — это повышение ипотечного платежа на 17%, что, как следствие, повлияет на общий объем выплаты по ипотечному кредиту. И это может стать критичным для тех, кто покупает квартиру. «Однако если рассматривать ситуацию в общем,

то сегодня ипотечные ставки одни из самых низких за последние пять лет, поэтому колебания на 1–2% хоть и неприятны для покупателей, но это не повод не покупать квартиру, в любом случае, заемщик всегда может сделать рефинансирование, так как в долгосрочной перспективе не исключено, что низкая ипотечная ставка вернется быстрее, чем вы думаете. Кроме того, если мы сравним стоимость жилья сегодня и, например, пять лет назад, то увидим, что квартиры подорожали как минимум на 25%, прибавим сюда повышение стоимости квадратного метра, инфляцию и обесценивание рубля, и будет понятно, что с каждым годом купить квартиру по доступной цене будет все сложнее», — говорит господин Коваленко.

Светлана Саюнова, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, добавляет, что при росте ставок многое зависит от сопутствующих факторов: наличия или отсутствия безработицы, динамики роста цен на рынке недвижимости. «В настоящее время мы прогнозируем увеличение рисков ипотечного рынка, поэтому к росту ставок добавится и ужесточение условий. И это все явно снизит объем ипотечного кредитования. Если говорить о цифрах, то в 2020 году можно прогнозировать снижение объемов кредитования не менее чем на 10%», — прогнозирует эксперт.

Также, полагает госпожа Саюнова, в 2020 году вероятна смена кредитно-денежной политики в сторону ужесточения, поэтому темпы ипотечного кредитования, вероятно, начнут снижаться. Основной фактор роста ставок — увеличение стоимости фондирования для банков. Кроме этого, риски для ипотечного рынка значительно выросли на фоне ухудшения макроэкономических условий, подчеркивает она. ■



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ДАЖЕ НЕБОЛЬШОЕ ПОВЫШЕНИЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУ ОТСЕКАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ЧИСЛО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАЕМЩИКОВ