

ИЗВЕСТИЯ

НЕДВИЖИМОСТЬ. ИПОТЕКА

№182
(30167)28 сентября 2018
Пятница

Ипотечный рынок держит удар

Что будет с кредитными ставками после решения ЦБ

Наталья Попова

Российский ипотечный рынок держит удар: рост рыночных ставок и инфляция, а теперь и повышение Центрбанком ключевой кредитной ставки, безусловно, ударили по ипотеке. Однако ждать внезапного роста ставок по ипотечным кредитам пока не стоит, успокаивают эксперты.

Повышение Банком России ключевой ставки на 0,25 п.п., до 7,5%, будет главной новостью ближайших недель, в том числе и для ипотечного рынка. Этот шаг ЦБ был лишь отчасти неожиданным — некоторые эксперты и ранее полагали, что этот показатель изменится в ближайшие месяцы. Назвать решение критическим тоже сложно. Однако заявленные ранее прогнозы нуждаются теперь в корректировке.

«Повышение ключевой ставки нельзя назвать неожиданным или чем-то экстраординарным, но комментарии Банка России по поводу будущей траектории ключевой ставки оказались достаточно жесткими, — комментирует сложившуюся ситуацию заместитель председателя правления банка «ДельтаКредит» Ирина Асланова. — Так, Банк России в пресс-релизе не обсуждает возможность возобновления смягчения денежно-кредитной политики и акцентирует внимание на том, что вопрос о дальнейшем повышении ключевой ставки останется на повестке ближайших заседаний».

Эксперт уверена, что повышение ключевой ставки пока не является настолько существенным, чтобы резко сократился спрос на ипотечные кредиты. Более того, она предполагает кратковременный всплеск спроса на ипотеку, обусловленный стремлением заемщиков воспользоваться текущими относительно более выгодными условиями кредитования.

«Можно ожидать, что повышение ключевой ставки в ближайшее время подстегнет и соответствующий рост процентных ставок по ипотечным кредитам, — считает Асланова. — Этот рост поддержит не только само повышение ключевой ставки, но и изменение ожиданий по поводу ее будущей динамики».

■ ДЕШЕВЛЕ НЕ БУДЕТ?

Глава Сбербанка Герман Греф ранее также говорил о возможном повышении кредитных и ипотечных ставок в кулуарах Всемирного экономического форума за несколько дней до заявления ЦБ. Основной причиной он называл общий рост ставок на рынке и заявлял, что этот тренд будет временной мерой, пока рынок не успокоится. Основной причиной этого роста эксперты называли нестабильность на финансовых рынках. Нынешнее повышение ставки рефинансирования,



Главный удар от повышения ключевой ставки придется на программы рефинансирования | Алексей Майшев | «Известия»

возможно, тоже добавит незначительный процент к этому прогнозу.

Сейчас ипотечные кредиты выдаются в среднем под 9–9,5%. Ряд игроков ипотечного рынка скорректировал процентные ставки на те же 0,5–1 п.п. в свою пользу, но не отрицает возможность дальнейшей корректировки.

«Снижение процентных ставок на ипотечном рынке в настоящее время приостановилось, и в ближайшие месяцы не исключен их некоторый рост, — рассказывает коллега Аслановой, руководитель отдела продуктов и аналитики банка «ДельтаКредит» Алексей Подвигин. — С учетом сравнительно низкой доли ипотечного портфеля в ВВП страны и наличия потребности у населения в улучшении жилищных условий мы ожидаем сохранения спроса на ипотечные кредиты и роста этого рынка в следующем году», — добавляет Подвигин.

Главный удар от повышения ключевой ставки придется на программы рефинансирования ипотеки. Сбербанк уже объявил о решении временно приостановить программу рефинансирования ипотечных кредитов для клиентов самого банка (для заемщиков сторонних финансовых организаций эта опция пока доступна). На сегодняшний день, по оценкам экспертов «Дом.РФ» (ранее АИЖК), возможность рефинансировать свои кредиты воспользовались 95–100 тыс. заемщиков. Это составляет около 12% общего объема выдачи ипотеки за семь месяцев в денежном выражении — около 190 млрд рублей.

Большая часть этой нагрузки приходится на Сбербанк, за последний год занявший почти половину рынка ипотеки. Как сообщили в пресс-службе банка, максимальный объем рефинансируемых в Сбербанке кре-

дитов пришелся на ноябрь и декабрь 2017 года. За эти два месяца было рефинансировано примерно 13 тыс. кредитов, это около 8% объема всех выданных в этих месяцах. За последние три месяца (июнь, июль, август) доля рефинансирования уменьшилась и составила около 4% от выданных. Участие ряда коммерческих банков в программах рефинансирования, впрочем, тоже можно назвать значительным. Банк «ДельтаКредит» оценивает свои объемы рефинансирования по итогам восьми месяцев 2018 года в 22% всех займов (почти 9,8 млрд рублей).

Однако, по оценкам «Дом.РФ», пик спроса на рефинансирование уже пройден. Там считают, что доля рефинансирования в общем объеме выдачи составит 10–15% в 2018 году. За вычетом рефинансирования с начала года выдано ипотеки на сумму более 1365 млрд рублей (+52% к семи месяцам 2017 года). Рынок ипотеки сегодня растет прежде всего за счет новых заемщиков.

Программы рефинансирования уже сыграли важную роль в снижении долговой нагрузки населения, позволив сократить число залатейщиков, которые отдадут на погашение кредитов половину месячного дохода, до минимума с 2015 года.

■ КРИЗИС ОТМЕНЯЕТСЯ

Кризиса на ипотечном рынке, несмотря на внешнеэкономическую турбулентность, впрочем, не наблюдается. В сравнении с показателями прошлых лет ситуация в текущем году более чем оптимистична. Так, за шесть месяцев 2018 года объем выданных ипотечных кредитов вырос на 1,3 трлн рублей (по оценкам разных экспертных организаций, это на 69–73%

больше, чем за аналогичный период 2017 года).

Такая динамика рынка не вызывает опасений, ипотека для граждан России остается основным способом улучшения жилищных условий. Кроме того, согласно прогнозам экспертов, в 2019 году ввод в эксплуатацию многоквартирных домов может увеличиться на 15% и спада в этом секторе стоит ждать не ранее 2020 года.

Влияние на ипотечный рынок окажут также новые законы и правила — например, поправки к закону о государственной регистрации ипотеки. Поправки вступили в силу в августе, и теперь ряд сделок, в числе которых и ипотечные договоры, касающиеся долевой собственности, нужно будет заверять у нотариуса. Логичным последствием этого стали дополнительные затраты при рефинансировании ипотеки.

Кроме того, с 1 сентября этого года застройщики должны перейти на банковское сопровождение проектов, открыв расчетный счет в уполномоченном банке. С 1 июля 2019 года допускается привлечение средств дольщиков только с использованием эскроу-счетов. Эти меры были приняты во избежание повторения историй прошлых лет с обманом дольщиков.

Повлиять на ситуацию может и инициатива Министра, решившего обязать застройщика сдавать в эксплуатацию квартиры уже с чистовым ремонтом.

В итоге эксперты сходятся во мнении: решение ЦБ — это не повод для паники. Ипотечный рынок сможет выдержать этот удар. Однако, судя по всему, повышения кредитных ставок не избежать, и если у вас есть шанс взять или рефинансировать ипотеку, то лучше сделать это сейчас по выгодным условиям.

Какая у тебя история

Наталья Попова

Кредитная история — относительно новый для россиян финансовый термин, от которого наша жизнь уже сильно зависит. А в скором времени наши кредитные истории, по всей видимости, будут напоминать своего рода социально-финансовый рейтинг из научно-фантастических антиутопий.

В обозримом будущем положительная кредитная история будет влиять не только на возможность получить кредит или ипотеку, но и на возможность снять жилье или получить должность, связанную с материальной ответственностью.

В России закон о кредитных историях действует с 2005 года. Именно тогда банки начали собирать данные о своих заемщиках. Кроме персональных данных в кредитной истории содержится главным образом информация о том, насколько исправно человек платил кредит, и его задолженностях. Сейчас кредитные истории аккумулируются в БКИ — бюро кредитных историй. С недавнего времени к финансовой биографии потенциальных банковских клиентов может добавляться информация о задолженностях по оплате ЖКУ или перед сотовыми операторами.

«В ипотечном кредитовании важную роль играют оценка стоимости залога и специфика конкретного застройщика, — рассказывает начальник отдела скоринговых моделей и информационных источников данных Бинбанка Дмитрий Герасимов. — Значительная часть потока входящих заявок на ипотечный кредит рассматривается вручную, а для такого долгосрочного продукта, как ипотечный кредит (средний срок жизни ипотеки 5–8 лет), необходима максимально комплексная оценка потенциального заемщика, поэтому любая дополнительная информация может сильно повлиять на решение о выдаче. Как правило, банки принимают решение на основании собственных данных и информации о клиенте, сведений бюро кредитных историй, а также дополнительных источников информации о заемщике — данных сотовых операторов, социальных сетей и транзакционной активности».

Сейчас в России официально работают 13 БКИ, их список можно найти на сайте Центробанка. Кредитная история каждого из нас имеет свой уникальный идентификационный код и может находиться в одном или нескольких бюро. Узнать о том, где именно находятся данные, и получить к ним доступ можно несколькими способами: через официальный запрос в Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ) на сайте ЦБ или по почте; обратившись напрямую к БКИ или через банки-агенты, предоставляющие такой сервис на платной основе.

Однако хорошая кредитная история не всегда является сама по себе. Даже если вы исправно платите по кредитам или никогда прежде не брали денег у банка, не факт, что ваша история чиста. Система передачи и хранения данных несовершенна в принципе, и стать жертвой ошибки легко: вас могут перепутать с тез-

кой, кто-то из сотрудников может допустить случайную ошибку, причиной недоразумений может стать даже новый паспорт. Код кредитной истории привязывается к номеру основного документа заемщика, и абсолютно пустая кредитная история тоже не вселит в банк доверия.

Поэтому первое правило: перед подачей запроса на ипотеку проверить состояние своей кредитной истории. Практически все типичные ошибки системы, «очерняющие» вас перед банком, можно исправить в течение нескольких недель.

Впрочем, получить ипотеку — это полдела. Ее придется выплачивать. Адекватным уровнем долговой нагрузки в рамках ипотеки считается ежемесячный ипотечный платеж до 40–50% ежемесячного дохода плательщика или общего дохода семьи. Недавно «Известия» писали о возможном введении законодательного ограничения кредитной нагрузки, то есть размер платежа, не превышающий 50% совокупного дохода семьи, станет не рекомендательным, а обязательным параметром ипотечного договора.

В реальности это не всегда так. Часто заемщику кажется, что он может платить 50% и даже больше, но именно такой оптимистичный настрой может завести вас в тупик. И в таком случае главное — не совершать еще больших ошибок, а именно — не надо пытаться в одиночку решить проблемы. Второе правило хорошей кредитной истории можно сформулировать следующим образом: не надо считать банк-кредитор своим врагом.

Эксперты «Дом.РФ» (ранее АИЖК — Агентство ипотечного жилищного кредитования) советуют ни в коем случае не избегать общения с банком, когда проблема только возникает и еще есть возможность совместно найти пути ее решения. Если просрочка возникла по случайности, ошибке или забывчивости, ее следует оперативно погасить, чтобы избежать дополнительных пеней и штрафов. Вульго всего на кредитную историю влияют повторяющиеся или длительные просрочки.

Формула ипотеки, вы берете на себя обязательства по ее выплате на длительный срок, в чем собственно и состоит выгода банка. Поэтому банкам намного выгоднее поддерживать клиента.

В «Дом.РФ» настоятельно советуют: если возникли финансовые проблемы, сразу сообщайте о них в свой банк. Кредиторы заинтересованы помочь своим заемщикам и могут предложить различные варианты временного снижения платежной нагрузки: кредитные каникулы, увеличение срока кредита, реструктуризацию долга, частичное списание штрафов санкций или иные меры. Если же проблема носит постоянный характер, то банк может предложить крайний вариант — добровольную продажу залогового жилья, объясняют эксперты.

Сохранив позитивную кредитную историю даже в экстремальной финансовой ситуации, человек в итоге демонстрирует финансовым институтам не только умение копить, тратить, но и принимать верные решения.

Не ипотекой единой

Ирина Рудевич

Все привыкли считать, что, если нет денег на квартиру, нужно идти в банк за ипотекой. Действительно ли это единственный доступный вариант займа и какие еще возможности есть на рынке для разных категорий граждан?

Покупка квартиры в кредит требует ответственного подхода. Потребителю необходимо снизить риски и выбрать оптимальный вариант займа. Самый распространенный — это ипотечный кредит. Под ипотекой подразумевается целевой кредит, выдаваемый банком для покупки первичной или вторичной недвижимости либо земельного участка. При этом сам объект переходит в пользование покупателя, но выступает залогом и фактически принадлежит банку до момента погашения долга.

Основными преимуществами ипотечного кредитования являются три фактора: максимальная сумма кредита, пролонгированные сроки его выплаты и низкий процент. Банки могут рассматривать заявки на ипотеку вплоть до 100 млн рублей сроком до 30 лет. При

этом процентная ставка может быть очень низкой — от 6%. Большинство заемщиков предпочитают брать ипотеку на 10–20 лет и по возможности погашать долг досрочно, чтобы не создавать серьезных переплат по процентам.

Возможность получения ипотечного кредита будет выше, если покупатель может предложить в залог банку уже имеющуюся недвижимость. Это позволяет купить квартиру в строящемся объекте даже без его аккредитации банком. Плюсом является и более низкая процентная ставка. Есть и минусы. Не каждая квартира может быть принята банком в качестве залога — учитываются и возраст жилья, и его состояние. Второй минус — ограниченная сумма кредита. Она, как правило, составляет не больше 70% от оценочной стоимости залоговой недвижимости.

По словам менеджера по работе с партнерами Санкт-петербургского агентства недвижимости «Панорама» Анатолия Тимошина, 50% клиентов пользуются кредитами при покупке квартиры, из них большинство заемщиков предпочитают ипотечное кре-

дитование ввиду более низких ставок. «Разница в сложности получения различных форм кредита небольшая, но зависит от суммы — чем больше, тем труднее», — говорит Анатолий Тимошин.

Если не хочется оставлять в залог ничего, то можно обратиться к потребительскому кредиту, который, в отличие от ипотечного, не является целевым и может быть оформлен под личные нужды. Полученные таким образом деньги могут быть потрачены клиентом банка на что угодно, в том числе на приобретение недвижимости. В случае с потребительским кредитом не требуется оформления квартиры, дома или участка земли в залог, но гарантом исполнения обязательств выступает поручитель. При этом сумма выдаваемых кредитором средств ощутимо ниже предложений по ипотеке и в среднем не превышает 3 млн рублей при ставке от 10,90% и сроке до 15 лет.

Стоит учитывать, что при оформлении ипотеки банки требуют дополнительное страхование жизни и здоровья, а в случае отказа автоматически увели-

чивают ставку на 3–5%. Такой нюанс фактически выравнивает ставки до уровня потребительского кредита в случае, если заемщику необходима сумма порядка 1 млн рублей. Поэтому граждане часто делают выбор в пользу потребительского кредита, так как недвижимость при этом является уже их собственностью и может быть продана для погашения непосильной задолженности.

Одни из самых низких ставок, в том числе для отдельных категорий граждан, предлагает «Дом.РФ» (ранее — Агентство ипотечного жилищного кредитования). Это организация, созданная в 1997 году по поручению правительства, которая совместно с Минстроем обеспечивает повышение темпов ввода доступного жилья. «Дом.РФ» поддерживает продвижение госпрограмм посредством специально разработанных стандартов, учитывающих особенности категорий населения. Так, сегодня доступны специальные кредитные госпрограммы для военных, для многодетных и молодых семей. Можно оформить покупку недвижимости с другими созаемщиками, приобрести на выд-

ных условиях квартиру в новостройке или малозатяжное жилье.

На официальном сайте «Дом.РФ» представлен список банков в 60 регионах страны, уполномоченных оформлять займы по разработанным стандартам. Основными плюсами использования программ являются низкие процентные ставки и учет особенностей разных слоев населения. Тем не менее многие заемщики отмечают длительность сроков рассмотрения заявки — вплоть до нескольких месяцев. Это обусловлено строгой системой контроля: сначала запросы рассматриваются инстанциями банка-кредитора, а затем направляются в «Дом.РФ».

Следует иметь в виду, что сам «Дом.РФ» — не банковская организация, поэтому, в отличие от банков, при рефинансировании кредита заемщики лишаются права на налоговый вычет от уплаченных процентов. При этом проценты на первоначальную стоимость недвижимости остаются доступными к вычету. По информации на сайте компании, «зачастую эффект экономии от перекредитования больше, чем размер налогового вычета с процен-

тов в случае, если заемщик решит не рефинансировать ипотечный кредит».

Основатель и генеральный директор московского агентства недвижимости «Бейкер-стрит» Дмитрий Бакалягин считает, что программы «Дом.РФ» предоставляют более жесткие требования по отношению к объектам кредитования. При этом фактически «Дом.РФ» берет на себя часть работы риелтора. Проверки в банках обычно носят номинальный характер — проверяется исключительно рыночная стоимость объекта, а по стандартам «Дом.РФ» проверяются права третьих лиц: плохой объект не одобряют и не дают в ипотеку.

Несмотря на то что ипотечное кредитование в настоящий момент является самым распространенным способом приобретения жилищности, отношение у граждан к нему неоднозначное. Иначе бы не возникла емкая формулировка «ипотека на полвека». В любом случае покупка квартиры — вопрос серьезный. Прежде чем идти в банк, подумайте дважды. И доверяйте только проверенным игрокам на рынке, не гонитесь за синопичной выгодой.

«Уберизация ипотеки — это модель win-win, где выигрывают все»

«Переход ипотеки в онлайн может заметно переформатировать ипотечный рынок»



Фото предоставлено пресс-службой Тинькофф Банка

Ксения Добрынина

Переход ипотеки в онлайн может повлиять даже на снижение процентных ставок, считает вице-президент Тинькофф Банка Александр Емешев. Об этом и главных ипотечных трендах текущего и будущего года, включая уберизацию жилищных кредитов, он рассказал в интервью «Известиям».

На днях стало известно, что Центробанк впервые с 2014 года повысил ключевую ставку. Как отразится повышение ставки на ипотечном рынке?

Некоторые банки уже подняли ипотечные ставки. Я думаю, что постепенно все игроки рынка последуют их примеру, но повышение ставок будет незначительным — на 0,5–0,75%. Такие события — прямой индикатор стоимости денег на рынке: если ставка повышается, то стоимость фондирования для всех игроков, ипотечных банков увеличивается. Что мы сейчас и наблюдаем.

Что бы вы порекомендовали ипотечникам? Торопиться взять кредит по низким ставкам и побольше, успеть рефинансировать?

Сразу скажу, что ипотека не является финансовым инструментом, на котором можно заработать. Очевидно, что речь идет о тратах клиента, но это необходимая мера, чтобы стать собственником жилья уже сегодня, а не через какое-то время.

Если потенциальный заемщик принял решение, что жилье ему нужно сейчас, и он знает о том, что грядет повышение ставок, то, конечно, выгодно поторопиться и взять ипотеку в ближайшее время, зафиксировав ставку: согласно законодательству, ставка по ипотеке не повышается в течение всего срока действия договора с банком.

Стоит ли рефинансировать? Конечно! Мы продолжаем наблюдать бум ипотечного рефинансирования, который происходил последние полтора года. Те, кто еще не успел рефинансировать свой ипотечный кредит и понимает, что его ставка по ипотеке выше, чем ставки на текущий момент, следует сделать это быстрее, пока банки не изменили условия.

На ваш взгляд, можно ожидать снижения спроса на рефинансирование ипотечных кредитов? Сколько на этом потеряют банки?

Рефинансирование — это продукт, который, в первую очередь, зависит от ставки. Чем больше будет разница между новым и старым кредитом, тем будет выгоднее. Поэтому при повышении ставки даже на 0,5–0,75%, спрос на этот продукт не будет заметно снижаться. Сейчас рынок рефинансирования занимает около 10–11% ипотечного рынка. Судя по конъюнктуре ставок, можно ожидать сжатия этого рынка примерно на треть.

Расскажите об основных событиях и тенденциях 2018 года? Видите ли вы признаки «ипотечного пузыря» на рынке?

В этом году мы наблюдали очевидный тренд на рефинансирование ипотеки. Сейчас, после решения ЦБ о повышении ключевой ставки, мы, вероятно, увидим спад покупательной способности. Но этот факт может быть отрегулирован сезонностью. Не секрет, что во второй половине года, особенно в четвертом квартале, желание людей приобрести жилье резко возрастает. Поэтому какого-то заметного снижения общего объема выдачи ипотечных кредитов мы, скорее всего, в этом году не увидим.

Если считать «ипотечным пузырем» ситуацию, когда пониженная ставка способствует искусственно-

му росту цен на жилье, то мы этого не наблюдаем. В последнее время цены на жилье не росли, несмотря на снижение ставки. Был небольшой рост на вторичном рынке, но он обусловлен постоянным спросом на жилье в Москве. Стоит сказать, что рынок в Центральном регионе живет независимо от каких-то экономических событий.

В ЭТОМ ГОДУ МЫ НАБЛЮДАЛИ ОЧЕВИДНЫЙ ТРЕНД НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ. СЕЙЧАС МЫ, ВЕРОЯТНО, УВИДИМ СПАД ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ

Кстати, было еще одно важное событие на рынке недвижимости — это изменение в законе по договору долевого участия, то есть закон о дольщиках. Он, безусловно, отразится и на рынке недвижимости, и на рынке ипотеки. Сейчас застройщики поставлены в более жесткие условия. Часть из них подготовилась заранее: оформила множество разрешений на строительство и будет достраивать часть объектов по старым правилам. Но уже с середины 2019 года такой сценарий станет невозможным. Теперь застройщики будут зависеть от проектного финансирования, в первую очередь, по крайней мере в крупных регионах — Москве, Санкт-Петербурге и других городах-миллионниках, сократится

в плане предложений. Соответственно, ипотека может стать даже немного дешевле. Объясню почему. Когда банк предлагает проектное финансирование по какому-то объекту недвижимости, этот же банк, в свою очередь, дает клиентам, которые обращаются за ипотекой на этот объект, более дешевые ставки. То есть возможно, что у клиентов появится больше выгодных предложений по недвижимости в зависимости от того, какой объект они выберут.

Поговорим о вашем ипотечном сервисе «Тинькофф Ипотека». Самое главное в нем, что Тинькофф Банк выступает брокером при ипотечном займе. Почему банк выбрал для себя роль брокера, а не кредитора?

Мы часто отвечаем на этот вопрос. Все дело в стратегии развития экосистемы «Тинькофф» и нашего движения в сторону лайфстайл-банкинга. Благодаря такому подходу наши клиенты могут получить не только традиционно банковские, но и сопутствующие услуги в одном окне. Например, приобрести акции компаний, установить онлайн-кассу для своего бизнеса, забронировать столик в ресторане, купить билеты в кино, приобрести страховку, оплатить штрафы и коммунальные услуги, подключить к мобильному оператору и пр.

«Тинькофф Ипотека» — первый в России сервис для оформления ипотечного кредита целиком в онлайн. Фактически речь идет о первом российском ипотечном «Убере».

Запуск ипотечной платформы позволил пользователям реализовать одну из важнейших потребностей — приобретение собственного жилья. При этом все процессы по оформлению документов, подбору подходящей недвижимости и ее страхованию мы полностью берем на себя. Клиенту нужно прийти в банк-партнер все-

го один раз — подписать договор о покупке новой квартиры.

Реализуя проект, мы делали ставку на то, что клиенту важны сам процесс получения финансовой услуги, высокое качество сервиса. Такой подход полностью совпадает с образом мысли современного поколения людей, привыкших получать любую услугу «здесь и сейчас», без очереди, в один клик на своем смартфоне.

Мы стали первым и на сегодняшний день единственным в своем роде ипотечным онлайн-брокером. Выдавать ипотечные кредиты со своего баланса пока не планируем.

Насколько я знаю, проект «Тинькофф Ипотека» начинался как стартап. Как вы поняли, что он успешен, и какие по нему прогнозы?

Критерии успешности могут быть разные, как у любого стартапа. Все зависит от стратегии бизнеса: можно стремиться быстрее окупить затраченные средства и остаться маленькими игроками, которые не гонятся за долей рынка, а можно масштабироваться и оценивать темпы этого масштабирования. Пока мы идем больше по пути наращивания своего присутствия на рынке и осведомленности у пользователей. В прошлом году через свою платформу мы выдали ипотечных кредитов на сумму более 10 млрд рублей. В этом году мы прогнозируем цифру около 30 млрд по итогам года.

Мы продолжаем масштабировать это бизнес-направление. Сегодня у нас 10 банков-партнеров, 25 тыс. риелторов и агентов недвижимости, с которыми мы сотрудничаем, а число пользователей «Тинькофф Ипотеки» увеличилось до более 500 тыс. человек. Мы готовы к подключению новых игроков, которые предложат интересные новые продуктовые линейки нашим клиентам. Кроме того, у нас есть

цельный ряд уникальных продуктовых задумок, которые мы хотим реализовать для клиентов и банков-партнеров в самое ближайшее время.

Считаете ли вы, что такой проект может повлиять на ипотечный рынок и как?

Безусловно. Давайте посмотрим, как действует человек, который принял решение взять ипотечный кредит: он посещает разные сайты, откликается на рекламу каждого банка, изучает многочисленные предложения, пытается подать документы сразу в несколько банков, чтобы иметь гарантию на одобрение кредита хотя бы от одного из них. По сути, каждый банк тратит деньги на то, чтобы такого клиента привлечь — это расходы на рекламу, зарплаты сотрудникам и пр. При этом клиент достается только одному из банков.

«Тинькофф Ипотека» положительно влияет на весь рынок: забирает на себя и операционные, и маркетинговые расходы. То есть мы предлагаем нашим банкам-партнерам не платить нам за клиента, включая расходы на ставку, а платить за результат. Мы также берем на себя риск того, что клиент в итоге не возьмет ипотечный кредит, и все активности по привлечению и доведению клиента до сделки — покупки жилья.

Такая модель должна снизить стоимость самого продукта для клиента, потому что не все банки заплатили за привлечение, за работу с клиентом и заложили это в ставку, а заплатили только нам. В итоге выигрывает тот банк, который клиента получил. Это ситуация win-win, где выигрывают все: клиент получает более дешевый сервис, банки — более низкую стоимость привлечения клиента, а сервис «Тинькофф Ипотека» растет и предлагает всем участникам сделки все больше интересных и выгодных решений по оформлению ипотечного кредита.

Мы знаем, что банки на самом деле относительно прозрачные организации для покупателей недвижимости, в то время как другие компании, участвующие в ипотечных сделках, от прозрачности далеки. Например, оценочные компании, риелторы и т.п. Ваш проект может повлиять на этот рынок, уберизировать его и сделать более прозрачным?

Одна из главных задач уберизации ипотеки в другом — сделать прозрачным и понятным сам ипотечный продукт. Очень часто клиент просто не знает, с чего начать процесс оформления ипотеки, хотя вроде вся информация предоставлена и доступна на сайте или в офисах банка.

Онлайн-платформа «Тинькофф Ипотека» решает вопрос первого шага: дает клиенту возможность сравнить предложения на рынке, выбрать лучший продукт, лучшие условия, сравнить все нюансы каждого банка. Мы не только сравниваем ставки (с этим клиент может справиться самостоятельно хотя бы на уровне знакомства с рекламой от банков), а предлагаем другие сопутствующие ипотечной сделке услуги. Например, берем на себя поиск, оценку и страхование недвижимости. Клиент получает все эти услуги в одном окне с помощью нашего сервиса. Мы также обещаем идею запуска VIP-ипотеки для премиальных клиентов, берущих ипотечный кредит на суммы от 30 млн рублей.

Каков ваш прогноз по темпам роста или стагнации ипотечного рынка в 2018–2019 годах?

Среди других запланированных проектов: функция «Мониторинг ипотеки», с помощью которой клиент нашего сервиса сможет получать регулярный отчет об изменениях ставок на рынке по тому типу кредита, который есть у него, и, например, в дальнейшем его рефинансировать. Мы также обещаем идею запуска VIP-ипотеки для премиальных клиентов, берущих ипотечный кредит на суммы от 30 млн рублей.

Насколько актуально применение цифровых технологий в выдаче ипотеки?

Цифровизация ипотеки помогает связывать всех участников ипотечного процесса друг с другом в одном окне и делать этот рынок более удобным, быстрым и понятным для всех

сторон, в том числе для клиента. Иногда в одной ипотечной сделке могут участвовать до пяти-шести представителей различных организаций. Уберизация ипотеки сокращает срок выхода на самую сделку. Если раньше, лет пять назад, оформление ипотеки занимало месяц от подачи заявки до выдачи кредита, то сейчас, если говорить про новостройки, все можно сделать за два дня.

Знаете ли вы аналоги «Тинькофф Ипотеки» на зарубежных рынках? Как у них обстоят дела?

Есть проекты, за которыми мы с удовольствием наблюдаем, например Quicken Loans. В частности, у нас есть продукт, который мы развиваем в рамках нашего сервиса, аналогичный решению американских коллег в Quicken Loans. Это одобрение ипотечного кредита без таких традиционных для России документов, как справка 2-НДФЛ и трудовая книжка, а просто по зарплатной выписке. Клиент может ввести логин и пароль своего зарплатного банка в личном кабинете сервиса «Тинькофф Ипотека» и сформировать зарплатную выписку, которая отправится в ипотечный банк на рассмотрение. Больше не нужно ходить в отдел кадров, собирать многочисленные документы для подтверждения дохода, сканировать их и отправлять на обработку в банк. Пока мы тестируем эту услугу, она доступна не всем, но мы надеемся, что она поможет нивелировать психологические страхи у россиян в отношении цифровых сервисов и самой ипотеки.

Если говорить об успехах зарубежных коллег, в этом году проект Quicken Loans вышел на первое место по объему выдачи ипотечных кредитов в Америке, обогнав специализированные ипотечные банки. Для нас это косвенное подтверждение того, что и наш продукт развивается в правильном направлении, что у нас большое будущее.

Какие методы конкуренции и удержания доли рынка являются на ипотечном рынке наиболее эффективными?

Традиционно основным фактором принятия решения по ипотеке остается процентная ставка. Иногда даже 0,25 процентного пункта является критерием, чтобы выбрать тот или иной банк. Но ситуация постепенно меняется, и на первое место выходит качество обслуживания и скорость. Многие банки начинают делать ставку на развитие технологий, постепенно выходят в онлайн. Мы первыми задали этот тренд и активно его развиваем.

Какие прогнозы вы делаете на свой продукт? Какую долю рынка планируете покрыть в 2019 году и далее и каким образом?

В этом году мы планируем трехкратный рост по сравнению с прошлым годом, то есть выдать ипотечные кредиты на сумму около 30 млрд рублей. В 2019 году мы продолжим расти: будем расширять список наших партнеров (риелторов, девелоперов, агентов недвижимости, страховых

РЕАЛИЗУЯ ПРОЕКТ, МЫ ДЕЛАЛИ СТАВКУ НА ТО, ЧТО КЛИЕНТУ ВАЖЕН САМ ПРОЦЕСС ПОЛУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСЛУГИ, ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО СЕРВИСА

компаний и пр.), запустим мобильное приложение, которым смогут воспользоваться как клиенты, так и партнеры сервиса — представители компаний-застройщиков и агентов недвижимости; представим новую опцию «Сделка за час», которая станет доступна в рамках сотрудничества с некоторыми банками-партнерами и позволит компаниям-застройщикам больше не зависеть от банка, а управлять ипотечной сделкой самостоятельно и экономить время клиентов. В течение часа с помощью сервиса «Тинькофф Ипотека» девелопер сможет оформить страховку и согласовать с банком договор долевого участия (ДДУ), а также получить полный комплект документов по ипотечному кредиту клиента.

Среди других запланированных проектов: функция «Мониторинг ипотеки», с помощью которой клиент нашего сервиса сможет получать регулярный отчет об изменениях ставок на рынке по тому типу кредита, который есть у него, и, например, в дальнейшем его рефинансировать. Мы также обещаем идею запуска VIP-ипотеки для премиальных клиентов, берущих ипотечный кредит на суммы от 30 млн рублей.

Каков ваш прогноз по темпам роста или стагнации ипотечного рынка в 2018–2019 годах?

Среди других запланированных проектов: функция «Мониторинг ипотеки», с помощью которой клиент нашего сервиса сможет получать регулярный отчет об изменениях ставок на рынке по тому типу кредита, который есть у него, и, например, в дальнейшем его рефинансировать. Мы также обещаем идею запуска VIP-ипотеки для премиальных клиентов, берущих ипотечный кредит на суммы от 30 млн рублей.



В 2019 году у ипотеки есть все шансы побить рекорды прошлого года, в том числе за счет уберизации ипотечных процессов | Павел Кассин | «Известия»

Ипотека уходит в онлайн

Как происходит цифровизация жилищного кредитования в России и в мире

Вера Удовиченко

Цифровизация ипотеки началась еще в конце 1990-х годов. Именно тогда в США и Европе появились первые стартапы, которые начали осваивать инновации в ипотечном кредитовании. Первые сервисы предлагали сравнительный анализ данных — в онлайн-режиме можно было выбрать самую выгодную процентную ставку или рассчитать ежемесячный платеж. Но со временем ипотека смогла практически полностью переключиться в интернет. Единственный момент, который пока остался в офлайне, — это сам процесс подписания документов и выбор недвижимости.

ОРИГИНАТОРЫ БЬЮТ БАНКИ ЗА РУБЕЖОМ

Один из самых заметных лидеров в этой сфере — американская компания Quicken Loans, разработчик известного продукта Rocket Mortgage, первого онлайн-сервиса, в котором пользователь, заполнив анкету, может за пару минут получить предварительное подтверждение кредита. Дополнительно компания предоставляет услуги риелторов и онлайн-консультантов по всем связанным вопросам.

Quicken Loans — компания-оригинатор, то есть она не берет на себя функцию посредника, а является первичным кредитором. Но брокерская схема в последнее время становится все более и более популярной: сегодня шесть из восьми лидеров ипотечного кредитования в США не являются банками. В банк теперь можно вообще не ходить: компания-оригинаторы, которые быстрее осваивают новые технологии, готовы предложить клиенту наиболее удобный (хоть и более дорогой, в среднем разница в 0,5–1%) способ оформления ипотеки. И, как показывает практика, клиент готов платить за удобство: за четыре года Quicken Loans выдала ипотечных кредитов на сумму свыше \$400 млрд. При этом 98% оборота компании в первом квартале 2018 года прошло через Rocket Mortgage.

Сейчас Quicken Loans идет к тому, чтобы проводить все этапы ипотечного кредитования, в том числе и его закрытие, в онлайн-режиме: в начале 2018 года сервис запустил опцию онлайн-закрытия ипотеки с нотариусом, присутствующим в видеочате.

На первом этапе пользователю выбирает, что его интересует: рефинансирование кредита или покупка недвижимости. Сервис запрашивает домашний адрес, после чего загружает данные из доступных источников и предварительно автоматически заполняет поля анкеты. Информация

об активах — банковские и инвестиционные счета — может быть загружена напрямую из 98% финансовых учреждений США. У платформы есть информация о доходах и занятости примерно 60% работающих американцев.

На следующем этапе пользователь может вручную изменить срок, процентную ставку и прочие параметры. В процессе оформления на любой стадии можно связаться с консультантом по ипотеке, посмотреть ответы на часто задаваемые вопросы или видео-инструкции. После прохождения еще нескольких шагов Rocket Mortgage анализирует шансы на получение или рефинансирование кредита. После того как клиент получает одобрение, он может сразу же зафиксировать кредитную ставку.

С 1 ИЮЛЯ 2018 ГОДА В НАШЕЙ СТРАНЕ ВВЕДЕН ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАКЛАДНЫЕ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ УСКОРИТЬ ОФОРМЛЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В ОНЛАЙНЕ

Оформление заявки в среднем занимает полчаса. С помощью личного кабинета клиент также получает возможность следить за обработкой запроса и планировать выплаты по кредиту. В среднем такие онлайн-сервисы позволяют клиентам сократить время получения услуги до 8 дней при рефинансировании кредита и до 16 дней при покупке недвижимости.

АГРЕГАТОРЫ И ОНЛАЙН-МАРКЕТЫ

На зарубежных рынках есть и другие популярные сервисы, которые занимаются подбором ипотеки в онлайн-режиме. Это агрегаторы, онлайн-маркеты, по сути, связывающие потребителя с кредитором, помогающие ориентироваться в огромном потоке информации и сделать правильный выбор. Наиболее крупные из них: американские LendingTree, MoneySuperMarket, GoCompare, Uswitch или британский Habito. Последний, кстати, так и рекламирует себя в своей кампании с угрожающим названием Hell of Habito: традиционный процесс оформления ипотеки представляется как адская путаница, долгая и дорогая, в сравнении с легким и солнечным сервисом самого Habito. В большинстве случаев эти платформы генерируют заявки не напрямую, а через онлайн-брокера, который консультирует

клиента при подаче заявки на ипотечный кредит.

Следующий этап — поиск и оценка жилья. Здесь также существуют решения, которые минимизируют участие клиента в процессе, но при этом проводят правовую экспертизу и оценку приобретаемого объекта недвижимости в режиме реального времени. Самые известные сервисы — британский Zoopla и HouseCanary в США.

БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ НА СТРАЖЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

На другой стороне находятся банки, которые тоже активно вооружаются финансовыми технологиями. Здесь на помощь приходят большие данные (big data), которые помогают оценить платежеспособность потенциальных клиентов.

Немецкий сервис Kreditech обрабатывает до 15 тыс. переменных: информацию о браузере клиента, включая IP-адрес и данные о компьютере, с которого происходит заполнение заявки, данные, которые предоставляет сам клиент, сведения Интерпола и бюро кредитных историй. Система анализирует страницы в социальных сетях и даже время, потраченное на заполнение заявки. Перерабатывая все эти данные, система делает вывод о том, стоит ли доверять заемщику.

Сингапурская система LenddoScore пошла еще дальше: она рейтингует пользователя, опираясь исключительно на данные из соцсетей и его поведение в интернете.

В мае 2018 года о своих планах на глобальные инновации заявили Объединенные Арабские Эмираты. К 2020 году в Дубае планируется запуск платформы Real Estate Self Transaction (REST), которая должна обеспечить полное цифровое управление всеми операциями с недвижимостью — покупкой, продажей, ипотекой. Через эту же систему будет возможно сдать свое жилье, оплачивать ЖКУ-услуги, заниматься дистанционным устройством. Если платформа заработает, то ОАЭ станет первым в мире государством, предлагающим все услуги в сфере недвижимости через отдельный онлайн-хаб.

РОССИЯ НЕ ОТСТАЕТ

В России тоже активно идет процесс цифровизации ипотеки: так, например, с 1 июля 2018 года в нашей стране введены электронные закладные, которые позволяют заметно ускорить оформление ипотечных кредитов в онлайн-режиме. Растет роль больших данных, которые используются для разных задач — от оценки кредитоспособности клиента до оценки инвестиционной



Со временем ипотека смогла практически полностью переключиться в интернет | Getty Image

привлекательности жилых районов на основе геоданных.

В России есть несколько сервисов, позволяющих подать документы на оформление ипотечного кредита онлайн — например, «ДомКлик» от Сбербанка, «Тинькофф Ипотека» и другие.

На платформе «ДомКлик» клиент может в онлайн-режиме выбрать «аккредитованную» квартиру, удаленно подать заявку на ипотечный кредит, который будет одобрен также в режиме онлайн, но подписание самого кредитного договора происходит в офисе. Затем «ДомКлик» регистрирует сделку в электронном режиме. Лично еще раз придется появиться уже в центре ипотечного кредитования — подать документы, после чего клиент получит электронную подпись, а документы ему отправят на e-mail. Но через «ДомКлик» можно получить только ипотеку от Сбербанка.

QUICKEN LOANS ПО-РУССКИ

Самым заметным ипотечным онлайн-сервисом на российском рынке стала платформа «Тинькофф Ипотека», запущенная одноименным банком. Разработчики не скрывают, что вдохновлялись примером западных коллег Quicken Loans, но доработали его: Rocket Mortgage предлагает продукт только от одного партнера, у него нет выбора ставок и условий в отличие от российского аналога.

Работает сервис примерно по брокерской модели так же, как и западные платформы. У него на текущий момент 10 банков-партнеров, которые предлагают разные условия под разные цели. Пользователь онлайн-сервиса заполняет простую форму на сайте и после этого может получить уже через несколько минут предварительно одобренные

предложения по кредитам от нескольких банков. После чего система предложит загрузить единый пакет документов, затем останется только получить одобрение по ипотеке. В офисе банка прийти все-таки придется, но всего один раз, чтобы подписать ипотечный договор.

«Тинькофф Ипотека» также позволяет и подобрать квартиру по параметрам, записаться на просмотр, забронировать ее и, конечно, просчитать условия ипотеки. На конец июня 2018 года в системе было зарегистрировано более 25 тыс. агентов недвижимости и девелоперов. Сервис активно развивается и готовится обогнать своего вдохновителя: на текущий момент число пользователей «Тинькофф Ипотеки» достигло более 500 тыс. Согласно прогнозам, к концу 2018 года через «Тинькофф Ипотеку» будет выдано ипотечных кредитов на сумму 30 млрд рублей, что в 3 раза больше, чем в 2017 году.

Какой рынок выживет

Ксения Добрынина

Технологии меняют все сферы нашей жизни. Еще несколько лет назад никто не мог предположить, что смартфоны потеснят не только другие гаджеты, но даже мобильную связь и переведут все общение в онлайн. На очереди — сфера недвижимости. Мы опросили участников ипотечного рынка, как уже сегодня меняется их деятельность в связи с цифровизацией ипотеки и какие прогнозы они дают.

Одной из обязательных процедур при оформлении ипотеки и вообще покупки недвижимости является ее оценка. Для этого на рынке действует множество оценочных компаний. Каждый банк, который готовится выдать ипотеку под объект недвижимости, предлагает свой список оценщиков — от других компаний оценка при оформлении ипотеки засчитана не будет. Стоимость оценки квартиры обычно начинается от 2 тыс. рублей и может достигать 10 тыс. в зависимости от размера объекта и других факторов. Как может трансформироваться этот рынок на фоне процесса уберизации ипотеки и ее активного перехода в онлайн?

По мнению генерального директора компании «АБН-Консалт» Максима Бобырева, оценщики квартир в связи с автоматизацией сервисов вокруг ипотеки вообще могут исчезнуть через два-три года. Он надеется, что этому поспособствует в том числе его стартап FinCase, который автоматически определяет стоимость квартиры и полностью может заменить человеческий труд: «Система собирает большие данные по рынку недвижимости и автоматически определяет стоимость. При



Затормозить цифровизацию, похоже, уже невозможно, ведь этот процесс плотно связан с развитием других сфер нашей жизни | Getty Image

этом точность гораздо выше — оценщик подбирает четыре аналога, а система — тысячи. Плюс можно мониторить в режиме онлайн весь ипотечный портфель банка.

Такой же прогноз Максим Бобырев дает и другим услугам, связанным с ипотекой: «То же самое произойдет с регистрацией сделок с недвижимостью, блокчейн заменит нотариусов». Хотя в этих сегментах, по его мнению, процесс может занять больше времени,

поскольку «это серьезное лобби, они будут тормозить внедрение новых технологий всеми силами».

Однако затормозить цифровизацию данной сферы, похоже, уже невозможно, ведь этот процесс плотно связан с развитием других сфер нашей жизни. «В горизонте 10 лет сильно изменится психология потребления и будут появляться новые формы владения недвижимостью — я покупаю 100 кв. м не в какой-то опреде-

ленной квартире, а виртуальные метры, но я могу получить в пользование эти 100 кв. м в любом городе мира — это что-то среднее между собственностью и арендой. Это называется шеринг-экономика, — предположил Максим Бобырев. — Сильно изменится подход к оценке заемщиков в банках. Цифровой след дает больше понимания по платежеспособности человека, чем базы данных. Анализ социальных сетей, геолокация, группы, запросы — все это

говорит о том, какой жизнью вы живете, кто ваши друзья, как дела в бизнесе и т.д.»

Уберизация ипотеки затрагивает рынок риелторов чуть в меньшей степени. «Банки и риелторы — это два сотрудничающих друг с другом сообщества. Риелторы зарабатывают на клиенте, помогая ему продать жилье, а банки дают кредиты — инструмент для приобретения жилья. При этом не секрет, что риелтор является основным источником привлечения для банков сейчас, — считает вице-президент Тинькофф Банка Александр Емешев, курирующий в банке развитие брокерской платформы «Тинькофф Ипотека». — Хотя по мере развития нашего проекта эта ситуация может меняться».

С одной стороны, риелторы сами пользуются этим сервисом, поскольку он позволяет клиенту дать доступ к личному кабинету своего агента по недвижимости и совершить всю сделку за него. С другой стороны, для клиента облегчен выбор недвижимости с первого шага, и в отношении рынка новостроек в каком-то проценте случаев услуги риелторов окажутся невостребованными.

Пока этот сегмент рынка настроен скорее оптимистично: удобство использования сервисом перекрывает возможные риски. «Мы приняли положительное решение о сотрудничестве, потому что «Тинькофф Ипотека» — это первый в нашей стране сервис, агрегирующий ипотечные программы сразу 11 банков. Он дает много инструментов для удобства и агентов, и клиентов. Для риелтора это, напри-

мер, существенное сокращение документооборота», — сообщила управляющий партнер «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости» Марина Толстик.

Говоря о прогнозах уберизации ипотеки, Марина Толстик упомянула удобство для жителей небольших городов: «Там у граждан нет физической возможности посетить все банки, но имеется потребность в ипотеке. Поэтому электронное рассмотрение и одобрение заявки — это большое удобство».

По ее мнению, рынок цифровизации будет расти: «Ипотечный сервис такого рода — это инструмент будущего, построенный на молодежи. Современное технологичное поколение невозможно представить без смартфона и интернета, и, естественно, сервис, который действует в Сети и не требует утомительных поездок по банкам, долгого сбора документов, заполнения многочисленных заявок, будет иметь большой успех». По данным «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости», доля ипотечных сделок в общей структуре сделок на московском вторичном рынке составляет 46% (по итогам первого полугодия 2018 года). Соответственно, потенциальный ипотечный заемщик — это потенциальный пользователь сервиса «Тинькофф Ипотека».

По мере взросления и рождения новых клиентов старые форматы сервисов будут отмирать, уступая место технологическим новшествам. Сможет ли этот процесс вытеснить целые профессии, связанные с куплей-продажей недвижимости, пока вопрос. Но понятно, что уже в перспективе трех-пяти лет мы можем не узнать этот рынок — уберизация, с этим согласны многие, его серьезно изменит.

«Золотая триада» Подмосковья

Какие районы девелоперы считают наиболее перспективными

Роман Лазарев

Московская область — один из самых перспективных и сложных регионов для девелоперов. Особенность его не только в особой структуре местного строительного бизнеса, но и в том, что любой выбранный под застройку участок может оказаться непригодным для работ: в советское время там могли складываться химические отходы или район регулярно накрывает вонь с мусорных полигонов, рядом с будущим жилым комплексом власти вдруг решат строить новые шоссе и эстакады. Поэтому выбрать место под хороший проект в Подмосковье — это не только вопрос близости к МКАД, но и экологические и исторические факторы.

Участники строительного рынка Подмосковья уверены, что в ближайшие годы позиции лидеров в рейтинге привлекательности среди районов Московской области не ослабнут. Но должны появиться новые проекты, которые, несмотря на свое не очень удобное по сегодняшним меркам расположение, начнут привлекать покупателей жилья всех сегментов — от эконом- до элитного класса.

■ ПРОМЗОНЫ, ДИАМЕТРЫ И КОТЫ

Выбирая место под будущую застройку, в первую очередь девелоперы обращают внимание на наличие в подмосковных городах метрополитена. Большинство жителей региона работают в Москве, и если рядом есть большой транспортный узел, то он становится важным фактором при выборе квартиры.

«Перспективным районом для градостроительного комплекса или урбан-блока является участок с хорошей доступностью и развитой транспортной инфраструктурой. Конечно, важно и наличие социальных объектов, и как дополнительное привлекающая покупателя опция — расположенные рядом парк или зеленая зона, — говорит генеральный директор компании «Концерн РУСИЧ» Борис Лесков. — Для крупных проектов, так называемых КОТов (комплексное освоение территории), выбираются районы с развитой и давно сложившейся транспортной сетью, жители которых могут без проблем добираться от дома до работы».

По словам строителей, города ближнего Подмосковья в ближайшие годы будут наиболее перспективными для строительства жилья — Новокосино, Люберцы, Мякинино, Лобня, Одинцово, Пушкино. Одним из факторов его популярности среди застройщиков и будущих покупателей квартир является то,



Постепенно застройка жильем затронет не только зеленые, но и промышленные зоны в крупных городах области | Сергей Бобылев

что через них пройдут ветки Московского центрального диаметра (МЦД). По оценке генерального директора ГК «Атлант» Романа Ляхова, лидерами по наплыву покупателей в ближайшие годы станут города, где активно строятся КОТЫ — жилые кварталы с необходимыми дорогами, поликлиниками, школами, детскими садами и другой инфраструктурой.

«Цены на недвижимость в данных локациях пока привлекательны для покупателей разного уровня дохода. С запуском Московского центрального диаметра время в пути до Москвы для жителей этих городов сократится, то есть у людей появится новый альтернативный вид общественного транспорта. Следовательно, и интерес к недвижимости там будет расти, в первую очередь за счет спроса со стороны жителей соседних более отдаленных районов Подмосковья, — считает Роман Ляхов. — Для девелоперов такие площадки являются сегодня, пожалуй, одними из наиболее привлекательных и перспективных в области. Так как начиная новый проект, они могут рассчитывать на растущий спрос».

Активное всего строительство жилья в Московской области в ближайшие 15 лет будет происходить на территории крупных населенных пунктов. По мнению ведущего аналитика ЦИАН Александра Пыпина, в этих городах и их окрестностях на месте старого

и ветхого жилья высотой 2–5 этажей будут появляться многоэтажные кварталы.

«Еще одной интенсивно осваиваемой зоной будут территории вдоль поймы Москвы-реки, которые ранее не застраивались. Особенно бурной должна стать застройка к югу-востоку от Москвы, где меньше градостроительных ограничений и особых зон, — уверен Пыпин. — Крупные жилые кварталы будут строиться в районах Дзержинского и Лыткарино, в полях к югу от города Видное и совхоза имени Ленина. Перспективным и востребованным у покупателей для многоэтажной застройки станет и Новорижское шоссе в силу его хорошей транспортной доступности. Но сегодня большое количество градостроительных ограничений тормозит освоение этой территории».

Эксперты уверены, что постепенно застройка жильем затронет не только зеленые, но и промышленные зоны в крупных городах области. Предприятия будут переводить дальше от Москвы, как произошло со столичными заводами и фабриками. Этот процесс уже запущен в Люберцах, где на месте промышленных зон строятся жилые дома.

■ ДАЛЬШЕ, НО НЕ ХУЖЕ

В отличие от недвижимости на Рублевском, Новорижском, Минском, Можайском, Ярославском и Ленинград-

ском шоссе, а также рядом с МКАД ряд районов развивают сами строительные компании. У некоторых из них уверенность в успехе проектов настолько велика, что они делают ставку на самостоятельное строительство даже небольших населенных пунктов.

«Поскольку коммуникации провести сегодня не проблема, нами были выбраны неосвоенные территории — экологически чистые, с лесами и озерами вокруг Дмитровского шоссе. В 2005 году мы стали строить ЖК «Мечта», где в квартирах, коттеджах и таунхаусах сегодня живут около пяти тысяч человек, — говорит исполнительный директор ЖК «Мечта» Максим Никитин. — Сегодня застройка продолжается на территории 260 гектаров. И это будет самый крупный по площади жилой комплекс в России. Мы будем строить еще не менее 10 лет, судя по тому, как растет спрос на этом направлении».

Создатели автономных микрорайонов рассчитывают на то, что сработает «золотая триада» — три фактора, которые почти всегда надо учитывать в строительном бизнесе. Первый — невысокая стоимость жилья. Второй — транспортная доступность. Третий — до мельчайших деталей проработанный мастер-план территории.

«На дальнейшей рентабельности и доходности проекта сказываются помимо прочего экология, доведен-

ная практически до совершенства концепция проекта с расположением домов, с социальной сферой, местами для досуга и отдыха, машино-местами, двором без машин», — уточняет генеральный директор компании «Концерн РУСИЧ» Борис Лесков.

Когда все эти детали учтены, то проект в любом случае должен стать прибыльным. Потому что покупатель всегда оценивает жилплощадь, ориентируясь на стоимость, доступность и удобство проживания.

В Подмосковье важным фактором является близость домов к железнодорожным проектам, ведь электрички являются самым быстрым транспортом в регионе. Но если жилые комплексы расположены на окраинах городов или в чистом поле, то они востребованы, только когда застройщик создаст удобную по московским меркам и именно независимую систему водоснабжения, электропитания и других коммуникаций. Если современные ЖК подключают к советской системе обеспечения, то это нередко приводит к внеплановым отключениям, поломкам и прочим сюрпризам из прошлого.

Более того, в шаговой доступности от автономных жилых комплексов должны быть построены в нужном количестве детские сады, школы, поликлиники, магазины и прочая коммерческая инфраструктура. Проекты, которые не отвечают современным требованиям, могут годами стоять нераспроданными.

■ ПОЯС ЕМКЙ И НЕЕМКЙ

Емкость первичного рынка в ближайшем поясе Московской области, то есть до 10 км от МКАД, составляет 1,3 млн кв. м, или почти половину всего объема предложения в Московской области. По словам директора агентства «Бон Тон» Натальи Кузнецовой, в зоне охвата этого пояса сегодня находятся 120 проектов. Средневзвешенная цена квадратного метра в них варьируется от 90 до 120 тыс. рублей за квадрат.

А приоритетными становятся сегодня те проекты, жильцы которых могут пользоваться удобными и комфортными маршрутами и тратить оптимальное время на дорогу. Именно время на дорогу является одним из конкурентных преимуществ, а наличие метро является дополнительным плюсом.

«Территории, расположенные недалеко от Москвы, интересны застройщикам из-за высокого спроса, что объясняет столь плотную концентрацию проектов. Статистика за 2017–2018 годы показывает, что на ближайший пояс приходится почти 80%

продаж. По сути, это города-спутники с налаженным транспортным сообщением. — комментирует Кузнецова. — Согласно нашим подсчетам, наибольшим спросом пользуются Ленинский и Красногорский районы, на которые приходится 20 и 16% реализации. Мытищинский и Люберецкий районы концентрируют по 10 и 8% соответственно. А новые предложения в период с июля по август этого года вышли в Люберцах — 5 новых проектов, в Балашихе и Красногорском районе — по 2 ЖК, в Одинцовском районе, Химках, Котельниках и Мытищах застройщики представили по одному проекту».

В центральном поясе Московской области — от 20 до 50 км от МКАД — перспективными являются те города и районы, шоссе и железнодорожные ветки из которых позволяют добраться до столицы хотя бы за час. Из-за устаревшей транспортной сети далеко не все города, расположенные относительно рядом с Москвой, могут похвастаться небольшим временем в пути. В тройку лидеров среди интересных локаций входят Долгопрудный, Домодедово, Щелковский район. Сегодня на них приходится в среднем по 1,5–2,5% продаж. Средний пояс интересен застройщикам, которые боятся жесткой конкуренции в ближнем поясе и при этом готовы вложить дополнительные средства в обеспечение комфортного жилья для покупателя.

Подмосковье лидирует в России по темпам строительства. Но рынок региона сильно зависит и от местной специфики. Покупатели неплохо разбираются в особенностях жизни в районах области, вредности промышленных объектов, наличии мусорных полигонов или мусоросжигательных заводов. Вся эта информация находится в открытом доступе, и продать квартиру в новом элитном доме в километре от химического комбината, как десять–пятнадцать лет назад, сегодня уже невозможно. Меняются и требования к самим объектам. Тот уровень комфорта, на который люди соглашались в начале и середине 2000-х, сейчас считается нормой для домов самой недорогой категории экономкласса. Поэтому в ближайшие годы, как считают эксперты, региональный рынок недвижимости ждет серьезное переформатование. К нынешним лидерам присоединятся не только районы и локация с удобными выходами на Москву, но даже автономные крупные жилые комплексы, где уровень жизни будет соответствовать столичному, а экологическая и коммерческая составляющие сделают их во многом более удобными для проживания, чем в Москве.

Найден ли ипотечный Клондайк?

Юрий Петров

Недвижимость является традиционным способом инвестирования, особенно если речь идет о крупных суммах. Однако далеко не у всех есть средства для инвестиций. На первый взгляд решение приобрести жилье в ипотеку, чтобы сдать его в аренду и получать доход, кажется вполне естественным. Можно ли на самом деле заработать таким способом?

■ ПРИДЕТСЯ ПОДОЖДАТЬ

Большинство аналитиков ипотечного рынка и риелторов сходятся во мнении, что быстро обогатиться на такой операции не получится. Купленная квартира при сдаче в аренду окупается на российский рынок в среднем за 10–12 лет, но это без привлечения банковских средств. Если же вы купили жилье в ипотеку, придется уплачивать проценты, а их сумма может превышать 50–70% стоимости жилплощади.

Руководитель аналитического центра компании ООО «Русипотека» Сергей Гордейко приводит простой расчет. При стоимости квартиры 2,5 млн рублей и первоначальном взносе 500 тыс. рублей ежемесячный платеж при сроке кредитования 10 лет составит около 25 тыс. рублей. Стоит учитывать, что квартиру вы, скорее всего, сдадите в аренду по цене ниже размера ежемесячного платежа. В лучшем случае за 12–13 лет с помощью аренды вы покроете расходы на ипотеку и еще два года будете отбивать первоначальный взнос. С учетом дополнительных факторов квартира начнет приносить прибыль только через 15–17 лет после покупки.

«Статистика от риелторского сообщества говорит о том, что за послед-

ние 10 лет количество инвестиционных квартир, которые берутся на себя про запас, а для того чтобы выиграть на росте цены или сдать в аренду, упало в разы. Жизнь подсказала, что это никому не интересно», — заключает Сергей Гордейко.

Он подчеркнул, что ежемесячные платежи по ипотеке и аренде жилья сейчас в России практически сравнялись: «Выгоду найти на этих ножицах цен практически невозможно».

■ АРЕНДА ЛУЧШЕ ИПОТЕКИ?

Еще более безжалостны в своих расчетах риелторы. Генеральный директор центра аренды квартир группы компаний «БЕСТ-недвижимость» Юлия Гасилова с коллегами подсчитала: для того чтобы квартира окупилась и начала приносить прибыль, надо около 20 лет. Ведь нужно учитывать дополнительные расходы, которые несет владелец ипотечной квартиры: страхование, коммунальные услуги, налоги, амортизация от сдачи в аренду.

«Стоимость аренды на сегодняшний день, если смотреть по сегментам, в любом случае ниже, чем ежемесячная плата по ипотечному кредиту», — констатирует Юлия Гасилова. По ее словам, чаще всего люди стремятся заработать на недвижимости, если у них есть свободные средства. А вступать в долговые отношения с банком в надежде на долгосрочную прибыль не хочет почти никто.

Вместе с тем она развеяла опасения относительно запрета банков на сдачу ипотечной квартиры в аренду. По словам Гасиловой, этот запрет существует давно, но он достаточно формален — банки всегда запрещали распоряжаться имуществом, которое в залоге. С другой стороны, если заемщик исправно платит взносы, кредит-

ной организации по большому счету все равно, где он берет деньги. Поэтому если, несмотря на все экономические расчеты, ипотечник все же решится сдать жилье в аренду, у него вряд ли возникнут проблемы.

■ «ДВУШКА» ВОЗЛЕ ОФИСОВ И МЕТРО

Если вы все же решились приобрести квартиру в ипотеку, чтобы ее сдавать и в перспективе получать прибыль, нужно правильно выбрать объект недвижимости. Эксперты из Института налогового менеджмента и экономики недвижимости ВШЭ считают, что это должна быть квартира не очень большой площади, максимум одно- или двухкомнатная. Желательно найти жилплощадь в пешей доступности от метро, в районе с высокой концентрацией офисов и в относительно современном доме.

«В теории такая схема может стать выгодной при условии, когда размер арендного платежа превышает размер ежемесячного платежа по кредиту и при этом компенсирует расходы, связанные с администрированием процесса по сдаче квартиры в аренду и налоги. На практике к этим затратам важно прибавить стоимость аренды жилья для самого собственника ипотечной квартиры», — предупреждает преподаватель Института налогового менеджмента и экономики недвижимости ВШЭ, управляющий партнер A.Q.Group Алексей Поплавский.

Так можно ли заработать на аренде ипотечной квартиры? Специалисты предлагают всем сомневающимся сначала объективно оценить свои финансовые и временные затраты, экономическую целесообразность этого шага и лишь потом индивидуально принимать решение.

Куда вложить, чтобы не прогадать

Роман Лазарев

Вкладывать деньги в Москву или купить недвижимость за рубежом? Купить «однушку» на окраине столицы или домик в километре от берега Адриатического моря? Как оказалось, обем категориям покупателей есть из чего выбирать.

■ МОСКВА И СВЕРХПРИБЫЛЬ

На сверхдоходы не рассчитывайте — так можно коротко сформулировать позицию специалистов рынка недвижимости. Чтобы получить значительный доход от купленных квадратных метров, сегодня надо как следует подготовиться к покупке: понимать, какая квартира может быть инвестиционно привлекательной, а какая не принесет ничего, кроме головной боли.

«Заработать на приобретении недвижимости в Москве в 2018 году можно, если соблюсти правильный алгоритм. Например, купить квартиру у застройщика на закрытых продажах, то есть до старта официальных продаж. В этом случае вам предложат самые выгодные цены и полный спектр предложений. Естественно, застройщик должен быть надежным, с реализованными проектами», — поясняет гендиректор агентства недвижимости Golden Brown Real Estate Татьяна Бурлаковская. — На закрытых продажах можно найти предложения с отделкой от 3,5 млн рублей. Это будут апартаменты 20 кв. м на стадии строительства, и сдать вы их сможете за 30–35 тыс. рублей самостоятельно или через управляющую компанию. Компания в этом случае берет за свои услуги 10–20%. Также на рынке выставлены апартаменты под управлением отеля, такие варианты в основном в премиум-сегменте, и цены начинаются от 20 млн».

Самое важное для покупателя — из огромного числа предложений вы-

брать ликвидный проект. «Выбирать надо осторожно, потому что московский рынок очень разнообразен и в Бирюлево динамика стоимости одна, а в центре — другая. И все зависит от цены сделки, от арендной привлекательности. Ежегодная прибыль сейчас сопоставима со ставками на ипотечные кредиты, 10–12%, — говорит эксперт рынка недвижимости Наталья Словесникова. — Прибыль зависит от конкретного дома, привлекательности квартиры».

Кроме Москвы интересными для инвестора могут стать проекты в курортных городах. К примеру, в 2015 году на старте продаж стоимость квадратного метра в Имеретинской низменности в Адлерском районе Сочи была 85 тыс. рублей, а в 2018 году перешагнула рубеж 200 тыс. Летом апартаменты 55 кв. м сдаются за 5000 рублей в сутки, зимой — за 2500».

■ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ УПРАВЛЯЮЩЕГО?

Популярная у россиян Черногория, где «и недвижимость недорогая, и туристов много», как оказалось, может принести не только доходы, но и дополнительные хлопоты с поиском управляющей компании. Средняя стоимость проектов апартаментов в стране — €1500–2500 за квадрат, жилье бизнес-класса стоит €3000–4000 за кв. м, а сегмент люкс — €7000–8000. Казалось бы, стоимость адекватная, но чтобы начать зарабатывать на этой недвижимости, придется для начала поискать ответственного управляющего.

«Прибыль больше 5–6% годовых возможна, только если удастся найти хорошего управляющего, которых на всю Черногорию человек шесть. С квартирами постоянно что-то происходит: где-то потекли трубы, кто-то из арендаторов потерял ключи, постоянно

звонят туристы с бытовыми вопросами. И поэтому, инвестируя в такую недвижимость, для начала надо решить вопрос с управляющей компанией, — комментирует директор компании Expert Consulting Montenegro Диана Войткена. — В лагерь-сегменте прибыль больше 5% вообще никто не гарантирует. Кто решил сдавать квартиру круглый год, получит не более 3–4% годовых с учетом средней стоимости аренды квартиры ценой €120 тыс. за €400 и после уплаты всех налогов».

В целом же в 2018 году наиболее привлекательной по инвестициям является Прага. Чешские застройщики в последние годы выбрали политику максимального привлечения инвесторов из разных стран и за счет этого сумели сделать местный рынок интересным для людей с деньгами.

«Чешский застройщик предлагает очень интересные инвестиционные продукты, например с минимальным порогом входа от €30 тыс. на срок от года до трех лет и доходностью 20%, — говорит Татьяна Бурлаковская. — С суммой от €500 тыс. можно войти в интересный проект на Кипре off plan с гарантированным ростом цены на стадии завершения строительства. В данном случае важны выбор проекта, его локация и преимущества перед конкурентами».

До 2014 года инвестиции в московские квадратные метры считались гарантированно высокодоходными. Сегодня так утверждать нельзя, рынок показывает небольшой рост, цены иногда даже падают, поэтому многие начинают задумываться над покупкой недвижимости за рубежом. И здесь самое важное — выяснить, какая недвижимость и в какой стране может стать источником реального дохода, а не причиной для расстройств из-за не очень удачной инвестиции.