ПАРТНЕР
Аквилон
РАЗУМНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ
РЕКЛАМА

не отказывается от намерений по приобретению новых участков и выводу в продажу новых проектов. «Уже до конца этого года мы представим рынку два-три новых проекта»,— делится планами представитель компании.

УХОД ОТ МАССОВОСТИ Коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов напоминает, что массовая льготная ипотека, именно как массовая, отменилась гораздо раньше 1 июля. Последняя редакция условий программы (первоначальный взнос от 30%, лимит займа до 6 млн рублей и запрет на использование в комбинированной ипотеке) уже давно поставила под большой вопрос ее доступность для широкой аудитории потенциальных заемщиков. «Льготная ипотека оставалась безадресной, но массовой была уже только условно,— подчеркивает господин Софронов.— Поэтому еще в 2023 году на семейную ипотеку приходилась половина, а затем и более половины от всех займов по программам с господдержкой. Фактически история льготной программы после последнего ужесточения условий стала ее эпилогом».

Июнь 2024 года, по оценке эксперта ГК «ПСК», окончательно подтвердил, что почти весь спрос, имевшийся по условно массовой льготной программе, исчерпался ранее. Был явный повышенный интерес, но не было ажиотажа. «Случись такое год-полтора назад, кредитные специалисты, вероятно, ночевали бы на работе в последние недели перед отменой»,— думает господин Софронов.

ЛОГИКА ИЗМЕНЕНИЙ По поправкам в семейной ипотеке рынок в целом получил примерно то, чего и ожидал, согласен господин Софронов. «Кроме, пожалуй, исключения из круга заемщиков покупателей с двумя несовершеннолетними детьми, если только семья не живет в городе с населением до 50 тыс. человек. Логика в основе такого решения понятна: государство стремится оставить часть спроса в регионах, в малых городах»,— констатирует участник рынка.

Однако возможное изменение параметров IT-ипотеки усугубляет ситуацию. «Сейчас обсуждается, что не исключено сокращение лимита займа в этом продукте до 9 млн рублей. Если это произойдет, то сократится и число потенциальных заемщиков. В нашей практике средний заем по IT-ипотеке превышал 12 млн рублей»,— говорит коммерческий директор ГК «ПСК». Вероятно, останется возможность оформления комбинированной ипотеки с максимальной суммой по льготной ставке и добором остатка по рыночной ставке, рассуждает эксперт. «В таком случае средневзвешенная ставка не выглядит пугающей»,— успокаивает господин Софронов.

ВЫХОД ВСЕГДА ЕСТЬ Наталия Коротаевская считает, что во время переходного периода участники рынка вряд ли станут прибегать к каким-то абсолютно новым, «экзотическим» инструментам и методам стимулирования продаж. «В моменте будут развиваться программы рассрочек, в частности, у нас хорошо работает беспроцентная годовая рассрочка 20/80: 20% покупатель вносит в момент сделки, остаток — через год, но не позже получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. На остаток можно оформить ипотеку»,— обозначает перспективы она.

Кроме этого, в «Аквилоне» увеличивают лимиты на траншевую ипотеку, позволяющую снизить платеж в первый год кредитования в пять раз. В компании также развивают субсидированные программы со ставкой от 3 до 8%, улучшают предложения для клиентов, которые могут воспользоваться семейной ипотекой и использовать при этом материнский капитал. Для таких покупателей на объектах группы «Аквилон» действуют дополнительные скидки.

В части сервиса девелоперы усиливают программы лояльности и переосмысливают условия для постоянных клиентов. Например, клиенты «Аквилона», купившие в компании три квартиры, при очередной покупке получают дополнительную скидку в размере 3%. Сделки в данном случае могут совершать и родственники постоянных покупателей. Клиентам и партнерам, рекомендующим компанию своим знакомым, также предоставляются дополнительные преференции.

МНЕНИЕ

НАТАЛИЯ КОРОТАЕВСКАЯ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «АКВИЛОН» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ:


ГРУППА «АКВИЛОН»

— Строительная отрасль преодолела не один кризис, связанный с изменением условий работы, девелоперы привыкли формировать подушку безопасности и быстро адаптироваться к новым реалиям. Считаем, что нет никакой необходимости снижать выбранный темп развития, так как рынок быстро адаптируется к изменениям и уже в четвертом квартале 2024 года спрос начнет восстанавливаться. Тем более, как мы видим, льготная программа семейной ипотеки была сохранена, пусть и с некоторыми изменениями.

В группе «Аквилон» действуют скидки по региональной жилищной программе и дополнительный дисконт для IT-специалистов, а также специальные условия для сотрудников компаний-партнеров, сотрудников метрополитена, военнослужащих и студентов.

ПРИЕМЛЕМЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ В ГК «ПСК», кроме известной и понятной всем рассрочки, тоже активно применяется траншевая ипотека, а также действуют относительно новые программы, позволяющие получить заем по процентной ставке от 7,99% на срок до четырех лет без удорожания объекта покупки. «Это рабочие способы снизить нагрузку на личный бюджет при покупке недвижимости на период, пока ключевая ставка точно будет высокой, и до ее снижения»,— поясняет Сергей Софронов. Не исчезнут и покупатели с полной суммой на руках. «Их не так много, но они есть»,— сообщает коммерческий директор ГК «ПСК».

До «экзотики» в виде, к примеру, неких новых форм лизинга дело вряд ли дойдет, соглашается с коллегой господин Софронов. «Такое было бы возможно при полном сворачивании любых льготных программ,— предполагает он.— Некие нестандартные предложения могут появляться разве что как маркетинговые ходы, с целью привлечения дополнительного внимания».

Нужно также учитывать, что ряд банков твердо нацелен на сохранение больших объемов ипотечного портфеля, поэтому те или иные возможности снизить ставку в классической ипотечной схеме будут применяться, убежден господин Софронов.

АКТИВИЗАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ Госпожа Коротаевская полагает, что в новых условиях конкуренция будет еще больше разворачиваться не только вокруг программ покупки, но и за счет развития качественного продукта и сервиса. «Покупка недвижимости — одна из самых значимых потребностей людей. Поэтому приобретать квартиры все равно будут. И тренд, который мы отмечали в последние годы — выбирать жилье на перспективу,— теперь будет еще больше усиливаться»,— отмечает представитель группы «Аквилон».

Покупателя будут интересовать мельчайшие детали: от перспективной локации и максимально функциональной планировки до наличия всех необходимых объектов социальной инфраструктуры в шаговой доступности, продолжает Наталия Коротаевская. «Понятие „дом“ давно вышло за пределы квартиры. Теперь покупатель оценивает продукт в целом, со всем набором опций, помогающих сформировать комфортный образ жизни. Девелоперы будут конкурировать именно за продукт»,— уверена эксперт.

Будет развиваться и направление сервисных услуг: заказ такси на объект, оплата билетов и увеличение скидок для региональных покупателей, проведение дней открытых дверей и так далее, перечисляет возможные опции госпожа Коротаевская.

«Всем известно, что сфера недвижимости — локомотив экономики. От ее положения зависит состояние многих смежных отраслей. Поэтому никто не допустит стагнации строительного рынка, учитывая, что требуемые объемы ввода жилья растут год от года. Будут развиваться регионы, формироваться программы как для определенных категорий покупателей, так и для всех участников рынка. Думаю, в перспективе двух лет мы вновь увидим выгодные условия по ипотеке»,— заключает госпожа Коротаевская.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕКРЕДИТОВАНИЯ Сергей Софронов предупреждает, что ситуация на рынке будет во многом зависеть от прогнозов и планов Центробанка. Ожидается, что к 2026 году ключевая ставка снизится до 6–7%. Но одна категория граждан точно сможет воспользоваться рефинансированием, не дожидаясь снижения ключевой ставки. Это семьи, планирующие детей в ближайшее время. «В данный момент они могут приобрести недвижимость по одной из специальных программ со снижением ставки без удорожания на короткий срок. А затем, после рождения ребенка, сделать рефинансирование по семейной ипотеке»,— предлагает варианты коммерческий директор ГК «ПСК». ■


АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЗА ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ГРАЖДАНЕ РФ ВЛОЖИЛИ ОКОЛО 8 ТРЛН РУБЛЕЙ В ПОКУПКУ И СТРОИТЕЛЬСТВО ПОЧТИ 85 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ (ВКЛЮЧАЯ ИЖС)