СТАВКА ОХЛАЖДАЕТ НАДЕЖДЫ ЗАСТРОЙЩИКОВ

РЕШЕНИЕ ЦЕНТРОБАНКА ОСТАВИТЬ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ НА УРОВНЕ 14% НЕСКОЛЬКО ОХЛАДИЛО НАДЕЖДЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ НА ОСЕННЕЕ ОЖИВЛЕНИЕ СПРОСА, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ БОЛЬШИНСТВО ЗАСТРОЙЩИКОВ СОХРАНЯЮТ УМЕРЕННЫЙ ОПТИМИЗМ. ТАИСИЯ УМАРОВА

Девелоперы полагают, что существенного влияния на рынок изменение ставки не оказало бы — в любом случае, даже если бы оно и произошло, ставки ипотеки пока все равно остаются слишком высокими для оживления рынка.

Мария Орлова, коммерческий директор ГК «А101» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, говорит: «Сохранение ключевой ставки на уровне 14% соответствует нашим ожиданиям. Мы рассматривали два наиболее вероятных сценария: сохранение ставки на текущем уровне либо ее небольшое снижение на 0,25 п. п., при этом первый вариант считали более вероятным».

Для рынка недвижимости пауза в снижении ставки сама по себе не означает существенного изменения ситуации, указывает она. Гораздо важнее дальнейшая траектория денежно-кредитной политики. Госпожа Орлова не видит прямой зависимости между размером ключевой ставки и ставками по рыночным ипотечным программам. «Если раньше можно было ориентироваться на условную формулу „ключевая ставка плюс 1,5–2 п. п.“, то сегодня банки самостоятельно определяют стоимость кредитования с учетом собственных ограничений и рисков. Поэтому даже при ключевой ставке 14% ставки по рыночной ипотеке находятся в среднем на уровне 17–20%»,— рассказывает она.

Соответственно, даже снижение ключевой ставки на 0,25; 0,5 или на 1 п. п. само по себе не означало бы сопоставимого снижения ставок по ипотеке. Для заметного изменения условий кредитования необходим устойчивый цикл снижения ключевой ставки, на который банки будут реагировать с учетом собственной ситуации.

«Для полноценного возвращения массовой рыночной ипотеки одного возобновления цикла снижения ставки будет недостаточно. Ранее мы оценивали, что массовый спрос на такие программы может вернуться при ключевой ставке в диапазоне 7–9% и ипотечных ставках 10–12%. Поэтому пока речь идет скорее о постепенном восстановлении рынка, чем о его резком оживлении»,— говорит госпожа Орлова.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

В АВГУСТЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ИПОТЕКА ИСПОЛЬЗОВАЛАСЬ ПРИМЕРНО В ПОЛОВИНЕ СДЕЛОК — 51%, ТОГДА КАК В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕЕ ДОЛЯ БЫЛА ВЫШЕ — 63%

ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР

Пока же основным драйвером ипотечного спроса на новостройки продолжают выступать льготные программы, прежде всего семейная ипотека. Свою роль также сохраняют рассрочки и специальные банковские программы. Поэтому в краткосрочной перспективе обсуждение будущих параметров семейной ипотеки может быть даже важнее сегодняшнего решения по ключевой ставке. «Если условия программы изменятся, это способно непосредственно повлиять на ту часть покупателей, которая сегодня формирует значительную долю ипотечного спроса на новостройки»,— считает эксперт.

Ольга Газеева, заместитель генерального директора по развитию Fizika Development, рассказала, что в августе доля ипотечных сделок в компании составила 22%. «Практически столько пришлось на сделки с единовременной оплатой. Основным инструментом приобретения недвижимости при этом остается рассрочка: на нее приходится более половины сделок. Фактически рассрочка сегодня выступает главной альтернативой дорогой рыночной ипотеке»,— говорит она. Как и коллега из ГК «А101», она полагает, что существенного оживления ипотечного рынка стоит ожидать лишь при ставках в 10–12% годовых. «На этом уровне ежемесячный платеж становится более приемлемым для значительно большей аудитории, и часть отложенного спроса сможет вернуться на рынок»,— считает эксперт.

Дмитрий Фалкин, вице-президент по продажам и сервису группы RBI, при этом отмечает, что даже при таких ставках в августе произошло некоторое оживление ипотечного рынка, постепенно возвращается и рыночная ипотека. «При ставках 18–19% она по-прежнему остается дорогим инструментом, поэтому значительная часть спроса на новостройки продолжает опираться на льготные программы. Доля ипотеки сильно зависит от региона и сегмента. Так, в августе на первичном рынке Петербурга ипотека использовалась примерно в половине сделок — 51%, тогда как в Ленинградской области ее доля была выше — 63%. В более дорогих сегментах картина иная: там большую роль играет рассрочка»,— говорит господин Фалкин.

По его словам, если семье требуется профинансировать 70–80% стоимости квартиры на 20–30 лет, то полноценной альтернативы доступной банковской ипотеке фактически нет. Рассрочка на несколько лет просто предполагает совершенно другой размер ежемесячного платежа, поясняет он.

В отличие от коллег, он считает, что оживление спроса можно ожидать даже при ставках в 15–16% — прежде всего со стороны покупателей с большим первоначальным взносом, которые рассчитывают через некоторое время рефинансировать кредит. «Для действительно широкого выхода отложенного спроса рыночная ипотека должна приблизиться к 12–13%. А диапазон 10–12% уже способен вернуть ипотеке роль массового рыночного инструмента»,— солидарен с мнением коллег господин Фалкин.

НЕ СПЕШИТЬ С КРЕДИТОМ

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, замечает, что ипотека остается главным финансовым инструментом на рынке новостроек, но отношение покупателя к кредиту сильно изменилось. «Сейчас решение принимается прежде всего через размер ежемесячного платежа и первоначального взноса. Поэтому даже постепенное снижение ставок не приводит к моментальному восстановлению спроса: покупатели видят направление движения рынка и понимают, что через несколько месяцев условия потенциально могут стать лучше. Это само по себе снижает мотивацию торопиться»,— рассуждает она.

Рассрочка за период дорогой ипотеки стала полноценным инструментом продаж, однако массовой заменой банковскому кредитованию она быть не может. Она хорошо работает для покупателей, у которых уже есть значительная часть суммы: например, средства от продажи другой квартиры или накопления. Для покупателя с небольшим первоначальным капиталом ипотека по-прежнему практически безальтернативна.

Как и господин Фалкин, госпожа Голубева уверена, что первые признаки более активного возвращения покупателей рынок увидит при рыночных ипотечных ставках в 15–16%. «Если говорить именно о массовом спросе, то психологически и экономически более комфортным выглядит диапазон 12–13%. Причем важна не только сама ставка, но и уверенность покупателей в том, что она стабилизировалась и не изменится существенно через несколько месяцев»,— добавляет эксперт.

РАССРОЧКИ ПРОБЛЕМУ НЕ РЕШАТ

Недавно в Госдуму был внесен законопроект о рассрочках. Он предполагает возможность продолжать выплаты рассрочки после ввода дома (до трех лет). При этом квартира оформляется в собственность покупателя, хотя и находится в залоге у застройщика до полной выплаты рассрочки. И если сама по себе практика предоставлять рассрочку за пределы сроков ввода и раньше так или иначе встречалась у ряда игроков рынка, то оформления квартиры в собственность покупателя она не предусматривала (до полного расчета). По мнению господина Фалкина, законопроект вряд ли серьезно повлияет на рынок. «В предлагаемом законопроекте застройщик слабо защищен при сценарии, когда собственник квартиры перестает платить рассрочку. Таким образом, пока сложно сказать, чем такой законопроект реально поможет застройщикам — с учетом того, что рассрочка не позволяет застройщику наполнять эскроу-счета. Да и для массового покупателя лишние три года рассрочки не сыграют значимой роли — как правило, ему недостаточно этого срока, чтобы полностью расплатиться за квартиру»,— объясняет он.

«Регулирование рассрочек в этом смысле полезно прежде всего тем, что сделает инструмент более прозрачным и понятным. Но законопроект сам по себе не способен решить проблему доступности жилья: рассрочка не создает покупателю дополнительный капитал, а только иначе распределяет платежи во времени. Поэтому долгосрочно рынок все равно будет зависеть от возвращения доступной рыночной ипотеки»,— солидарна с господином Фалкиным госпожа Голубева.

Юлия Ружицкая, коммерческий директор компании Unikey, считает, что в четвертом квартале рынок новостроек Санкт-Петербурга, скорее всего, останется рынком осторожного спроса: резкого провала не ожидается, но и быстрого восстановления тоже не будет. «В прогнозах девелоперов и аналитиков фигурирует сценарий роста цен в массовом сегменте на 7–8%, а в бизнес- и элит-классе — на 10–15%. Доля ипотеки на первичном рынке Петербурга, вероятнее всего, останется высокой по меркам последних лет, но будет заметно зависеть от того, насколько быстро рынок адаптируется к новым условиям госпрограмм. По данным рынка, в ноябре 2025 года ипотека использовалась в 59% сделок на первичном рынке Петербурга, а в первой половине 2026 года доля рыночной ипотеки в городе составила 45,2%, что подтверждает возвращение интереса к кредитованию при постепенном снижении зависимости от льготных программ»,— рассуждает эксперт.

Главное ожидаемое изменение — дальнейшее ужесточение семейной ипотеки и ограничение возможностей для двойного использования льготной программы внутри одной семьи. Уже с 1 февраля 2026 года для одной семьи предполагается правило «один льготный кредит», а оба супруга должны выступать созаемщиками; с 1 июля 2026 года должны были измениться условия самой востребованной программы на первичном рынке — семейной ипотеки, и рынок заранее отреагировал на это ростом спроса в конце 2025 года, но нововведения начнут действовать не раньше октября. «Для рынка это обычно означает два эффекта: краткосрочный всплеск спроса до вступления новых правил и последующее охлаждение в сегментах, наиболее зависимых от льготной ипотеки, прежде всего в комфорт-классе»,— полагает госпожа Ружицкая. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Северо-Запад, Business Guide «Крупнейшие компании»)

Роман Уманский — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Михаил Лукин — главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Григорий Матыжев — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41. Тел. (495) 797-6970.
Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ».
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов