

Господдержка уходит, ипотека остается

23.11.2016



Банки и качество заемщиков

По словам независимого аналитика рынка недвижимости Сергея Николаева, в Новосибирске в 2016 году сокращается объем ввода жилья, объем продаж, а ипотека растет: «Спрос сильно отстает от предложения, и ипотека остается единственным связанным с недвижимостью параметром, который продолжает расти».

Многие банки уже за три квартала этого года превзошли результаты 2015-го. Как рассказал директор по стратегическому маркетингу Федеральной риелторской компании «Этажи», сотрудничающей с самыми разными банками, Тимофей Колоколов, весь год число заявок и одобрений ипотечных кредитов росло в новосибирском офисе компании на 10–15% в месяц. Колоколов также отметил тенденцию увеличения числа банков, к которым обращается ипотечный брокер компании, поскольку в первых инстанциях получает отказ. По его мнению, это свидетельствует о снижении качества заемщика.

В банках признают этот факт, но уточняют важную деталь – на рынке ипотеки закредитованность сравнительно невысока. По словам управляющего директора по ипотеке Сибирского филиала ВТБ24 Виктории Ферле, просрочка ипотечных платежей на срок 90 и более дней не растет и составляет около 1%. «Ипотечные заемщики – наиболее ответственные заемщики. Плюс наша процедура оценки дает положительный эффект», – заключила она.

Вторичка лидирует

Банкиры и представители агентств недвижимости в один голос говорят – темпы роста продаж на вторичном рынке опережает рынок первичный. Но это не единственный фактор роста вторички. У ряда банков есть не менее интересные предложения для заемщиков. Как отметила главный менеджер отдела розничных продаж Новосибирского регионального филиала АО «Росельхозбанк» Кристина Форленкова, банк кредитует в том числе частные дома и участки.

Начальник отдела продаж ипотечных кредитов Сибирского филиала АО «Райффайзенбанк» Ирина Ярыгова рассказала, что банк на себе ощутил эту тенденцию, причем резко и в короткий промежуток времени: «В первом квартале текущего года у нас доля сделок по первичному рынку, преимущественно по ипотеке с господдержкой, составляла 60%. Сейчас доля таких сделок не превышает 20%. Причем такая тенденция наблюдается с мая. Учитывая, что «Райффайзенбанк» очень сильно вырос в этом году, такой вектор развития – нарек на то, чем мы будем жить в 2017-м».

Банк «Российский капитал», по словам руководителя Центра ипотечного кредитования филиала в Новосибирске Дарьи Мартыновой, относительно недавно начал активно развивать ипотечное кредитование и рассматривает его как одно из приоритетных направлений бизнеса. За прошедшие пять месяцев в филиале отмечают стремительный рост продаж ипотечных продуктов. «Но если летом мы кредитовали в основном под строящиеся объекты, и нашими первыми клиентами были покупатели первички, то сейчас доля заявок на приобретение готового жилья составляет 70%», – рассказала Дарья Мартынова.

В сложившихся рыночных условиях банк «Северный морской путь» намерен развивать программы ипотечного кредитования на первичном рынке недвижимости и в настоящее время прорабатывает новые схемы и варианты сотрудничества с ведущими строительными компаниями Новосибирска, рассказала руководитель направления Группы ипотечного и потребительского кредитования ККО АО «СМП-Банка» Инесса Менщикова. По ее словам, речь идет о предложениях, отличных от программы господдержки ипотеки.

Банк «Левобережный» вовсе не делает различий в условиях кредитования на первичном и вторичном рынках. Как отметила начальник управления ипотечного кредитования банка «Левобережный» Дина Павлова, минимальная ставка по ипотечным кредитам составляет 9,6% годовых для участников зарплатных проектов как на покупку готового, так и строящегося жилья, а также апартаментов.

Новая реальность

Не ждет продления программы господдержки и заместитель директора по розничному бизнесу банка ВТБ в Новосибирске Ирина Жигулина: «Понимая, что вариантов продления (госпрограммы), уже не будет, наш банк с 11 ноября запустил собственную ипотечную программу. В этой программе предусмотрена возможность предоставлять скидки по процентной ставке нашим партнерам, направляющим заявки на кредит через личный кабинет». По словам Жигулиной, «за счет дополнительных преференций процентная ставка в будущем году будет не намного выше той, что действует до конца года».

Резких перемен в ставках после завершения работы госпрограммы не будет и в целом по рынку, уверен Сергей Николаев. С ним солидарна операционный директор банка «Акцепт» Юлия Бабина: «Завершение программы не приведет к резким изменениям на ипотечном рынке. Можно ожидать перераспределение рыночных долей по итогам первого полугодия 2017 года. Более серьезные изменения будут происходить в 2018 году, а следующий год будет переходным». По ее словам, меняться придется всем – и крупным банкам, и региональным. Рынок станет более конкурентным. «Принципиальное преимущество получают банки, уже сейчас имеющие высокую долю кредитования вторичного рынка недвижимости и внедряющие электронные сервисы», – полагает Бабина.

Именно диджитализацию банковских сервисов в качестве одного из главных векторов развития назвал региональный директор АО «КБ Дельта Кредит» в Новосибирске Иван Зинченко: «Потребитель молодеет. Около 40% заявок в наш банк приходит из Интернета. Мы делаем упор на развитие веб-сервисов. Сегодня банк для клиента должен быть не сложнее мессенджера». Другим направлением развития банка, по его словам, становится ставка на взаимодействие с крупными компаниями-партнерами. Банк подключает к своей корпоративной программе ключевых работодателей России. Еще одной инновацией в «Дельта Кредите» является программа «Платеж раз в 14 дней», что, по словам Зинченко, за счет более частого по сравнению с ежемесячным платежом погашения позволяет уменьшить срок кредита и значительно сократить сумму процентных выплат банку.

Развивая тему обострения конкуренции на рынке после закрытия программы господдержки ипотеки, о борьбе за клиента рассказал директор кредитно-кассового офиса «Центральный» ПАО «Евразийский Банк» Руслан Агаев: «Усиливается борьба за качественного заемщика, и на первую полосу выходит программа рефинансирования, где предлагаются более интересные условия». Руслан Агаев также сообщил об ипотеке для граждан Республики Казахстан, которую предоставляет «Евразийский Банк»: «Головной офис нашего Банка – в Казахстане, и, имея инфраструктуру в двух странах, мы готовы кредитовать граждан Республики Казахстан, анализируя их доход, полученный как в Казахстане, так и в России».

Есть ли альтернатива ипотеке?

Ипотека для застройщика сегодня – основной механизм продаж. По словам начальника отдела маркетинга и рекламы ООО «СЛК» (застройщик микрорайона Дивногорский) Ольги Насыровой, на ипотеку приходится 50–60% сделок. Она предложила банкирам вместе дифференцировать клиентов и обращаться к людям «все более адресно».

Не смогли переоценить значение ипотеки и представители других компаний-застройщиков, рассказавшие о перспективах рынка жилья. «Полноценной альтернативы ипотеке в ближайшие два-три года, я полагаю, не будет. Таковой могла бы стать рассрочка платежа на срок больший, чем строительство. Пока строительные компании на это не идут и ограничиваются рассрочкой до окончания строительства, а также скидками и акциями. Нет сомнения, что длительная рассрочка будет востребована на рынке», – считает директор по продажам и маркетингу ЗАО «Строитель» Тимур Касаев.

По оценкам директора по продажам ООО «ДСК КПД-Газстрой» (застройщик микрорайона «Чистая Слобода») Эдуарда Ляхова, на горизонте до 10 лет застройщики начнут зарабатывать не только на продаже квартир – все большее внимание будет уделяться развитию инфраструктуры микрорайонов, благоустроенности. «Будет как в Германии, где домом может полностью владеть одна компания. А жилье сдается в аренду. Компания же заботится о качестве сервиса и повышении комфорта жильцов», – рассказал Эдуард Ляхов.

Главный специалист по продаже иногородних объектов ОАО «ТДСК» (застройщик микрорайона Тулинка) Алексей Епанчинцев рассказал о подобном опыте. Однако пока подобное жилье не востребовано, поскольку не развит рынок аренды, заключил Епанчинцев.

Но ведь когда-то и понятие ипотеки было в новинку, теперь же и окончание программы господдержки рынком воспринимается спокойно.

Павел Быковских
Фото: НДН.инфо