

Главная » Разворот » «На рынке новостроек сложились по-настоящему уникальные условия»

«НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК СЛОЖИЛИСЬ ПО-НАСТОЯЩЕМУ УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ»

17.10.2023 Текст: Дмитрий Шиптенко

Эксперты обсудили состояние и динамику рынка ипотечного кредитования в Томской области.

Компании:



Новый раунд колебаний валютного курса и повышение ключевой ставки привели к активизации основных участников рынка ипотечного кредитования. Государство меняет регуляторные параметры и программные акценты (в частности, речь идет о новой льготной программе для работников ОПК), банки корректируют регламенты оценки заемщиков, застройщики адаптируют предложение, покупатели жилья выстраиваются в очереди за пока еще доступными квартирами. Специфику и конкретику томского рынка обсудили участники очередного тематического круглого стола.

Анна Облакова, руководитель Центра продаж квартир ТДСК



– Мы действительно фиксируем ажиотажный спрос на жилье – дело доходит до формирования всеми забытых очередей. Особенно это заметно при старте продаж в «Южных Воротах»: уже обжитой район с развитой инфраструктурой пользуется большой популярностью у томичей. Наибольшую активность проявляют люди в возрасте от 25 до 40 лет с детьми, и в нише «семейных» квартир случается даже небольшой дефицит.

Соответственно, много заявок с использованием «семейной ипотеки», спрос на которую подкреплен материнским капиталом. Как правило, эти средства (а сейчас речь идет о достаточно внушительных суммах) направляются на оплату первоначального взноса. В итоге семья может добавить 100 или 200 тысяч рублей и участвовать в программе «Семейной ипотеки».

Более того, существуют различные варианты донстройки условий получения и выплаты кредита под индивидуальные особенности заемщика. Главное – обратиться к специалисту, который поможет добиться максимально комфортных условий кредита. Нужно понимать, что новостройки могут оставаться доступными даже в нынешних условиях – особенно в сравнении с вторичным фондом.

Доля сделок с ипотекой в общем объеме продаж ТДСК за последнее время выросла с 75% до 90%. На семейную ипотеку приходится 45% всех сделок.

Программы господдержки ипотечных заемщиков остаются главным драйвером спроса. И мы четко видим, что на фоне текущей инфляции, а также инфляционных ожиданий и проседания валютного курса, льготные ставки вызывают все больший интерес населения.

Вообще, ситуация настолько уникальна, что благодаря разности ставок на первичном и вторичном рынках, итоговая стоимость «вторички» в спальном районе будет сопоставима с объемом платежей за новостройку в центре. То есть, несмотря на большую стоимость, «первичка» в центре города может быть доступнее «вторички» в других районах. Такая возможность выпадает, мягко говоря, нечасто.

Олеся Чагочкина, начальник управления ипотечного кредитования и развития сервисов «Домклик»



– Имеющаяся у нас статистика обращений и выдач подтверждает наличие тенденции по увеличению спроса на жилье в новостройках. Цифры говорят сами за себя – повышение ключевой ставки привело к изменению доли сделок на первичном рынке с 15% в начале года до 40% в сентябре.

Что касается той же самой семейной ипотеки, то в августе нами было зарегистрировано 537 заявок, 414 из них получили одобрение, по 160 были выданы кредиты. В сентябре эти показатели выросли в два раза.

Причиной всплеска кредитной активности стало анонсирование повышения минимального первоначального взноса по всем ипотечным программам и ожиданиями более тщательной оценки заявителей, согласно решению Центробанка увеличить коэффициенты риска по кредитам с 1 октября.

В части прогнозов стоит ориентироваться на ужесточение монетарной политики ЦБ РФ в достаточно длительном периоде – именно такую перспективу обозначил сам регулятор. Исходя из этого, мы ожидаем дальнейшего роста востребованности программ господдержки и превалирования доли сделок на первичном рынке.

Оксана Почтарь, начальник отдела ипотечного кредитования ВТБ в Томской области



– За девять месяцев нынешнего года нами было выдано 1 400 ипотечных кредитов на сумму 5,4 млрд рублей – это на треть больше, чем за весь 2022 год, и на 40% выше уровня трех кварталов весьма успешного 2021-го.

Максимальный объем выдач пришелся на сентябрь – клиенты чутко отреагировали на изменение государственной политики в части первоначального взноса и перспективу дальнейшего повышения ставок.

Если говорить о структуре клиентских предпочтений, то начиная с июля мы фиксируем заметный рост интереса к предложению на первичном рынке: за два месяца доля сделок с жильем в новостройках выросла с 33% до 41%.

На семейную ипотеку приходится 45% сделок, заключенных в сегменте строящегося жилья. Соответствующий тренд, сформировавшийся в начале года, обусловлен изменениями в условиях программы господдержки и ее распространением на более широкий круг семейных заемщиков.

Кроме того, в сентябре был зафиксирован заметный прирост сделок по «Программе господдержки-2020» и повышенный спрос на льготную ипотеку для IT-специалистов, условия которой были скорректированы в части требований к доходу заемщика.

По оценке экспертов банка, уровень просроченной задолженности по ипотечным кредитам держится на минимальных значениях – в целом он не превышает 0,4% от общего количества заемщиков, в сегменте «первички» показатель равен 0,15%. Несмотря на минимизацию пакета документов, необходимых для подачи заявки, к оценке потенциальных заемщиков мы подходим весьма тщательным образом, чтобы не допустить их излишней закредитованности.

Михаил Пчелинцев, коммерческий директор ТДСК



– Нужно понимать, что рост объемов ипотечных продуктов, фиксируемый всеми работающими в этой нише банками, опирается не только на льготные программы и ожидания по поводу трансформации рынка. Большую роль играет наличие предложения, способного удовлетворить возросшие запросы потребителей – другими словами, без хороших вариантов новостроек озвученные выше факторы остались бы без точек приложения.

В случае с предложением от ТДСК покупатель видит сразу несколько значимых преимуществ. Во-первых, компания продает только готовое жилье с различными вариантами отделки – от формата «под ключ» до предчистового варианта. Это значит, что брать дополнительный кредит на какие-то фундаментальные виды работ в новой квартире не надо. Покупаешь, заезжаешь и – если нужно – доделываешь что-то незначительное на свой вкус.

Во-вторых, предложение включает не только квартиру, но и целостную жизненную среду, сформированную внутри микрорайона или же в непосредственной близости от него. Это и развитая социальная инфраструктура, и придомовые решения для всех возрастов (от условных песочниц и спортплощадок для ребят постарше до природных зон отдыха), и магазины со сферой услуг в шаговой доступности. И этот фактор играет все большую роль при выборе жилья от ТДСК.

Третий момент – разнообразное и совершенствующееся предложение. О специфике «Южных Ворот» мы уже говорили, однако, жилье семейного формата, также подпадающее под условия «Семейной ипотеки», есть в ЖК «На Комсомольском». Прямо сейчас в продаже трехкомнатные квартиры с особой планировкой, в конце года строители сдадут еще одну блок-секцию с различными вариантами жилья.

Новая домостроительная серия, разработанная в ТДСК и поднимающая планку жилья стандарт-класса, будет представлена в нескольких районах застройки – в том числе, в «Южных Воротах». Но уже в этом году мы изменили подходы к благоустройству и озеленению придомовых территорий, что также сказалось на потребительских предпочтениях. Да и сами квартиры в новых домах заметно отличаются от предложения пятилетней давности – в этом легко убедиться, обратившись к нашим специалистам.

