

ВЫШЕ СРЕДНЕГО

Ипотека в России уже перестала быть дорогой игрушкой для тех, кому кредиты не нужны. Многие прибегают к кредитованию, когда им не хватает небольшой суммы для покупки квартиры или улучшения жилищных условий. Но речь пойдет не о них, а о тех, кто, имея достаточно средств для покупки вполне приличного жилья, зачем-то берет ипотеку, чтобы купить жилье гораздо более высокого класса — городские квартиры в ценовом диапазоне от \$ 3000 за кв. м и загородные коттеджи в организованных коттеджных поселках. Поскольку специфика этих сегментов рынка разная, рассмотрим их по отдельности. И начнем в этом номере с элитного жилья.

На свои гуляю!

Основное внимание в вопросе развития ипотеки приковано к ставкам (средняя ставка за последние годы снизилась с 16–18 % до 12 %). Но было бы также весьма любопытно проанализировать, как изменяется средний размер ипотечного кредита в стране. Банки не раскрывают этих цифр, тем более сложно оценить «среднюю температуру по больнице». Однако очевидно: средний размер кредита постепенно растет. Правда, это частично нивелируется ростом цен на рынке (в одном долларе все меньше квадратных миллиметров). В Москве сегодня чаще всего выдаются относительно небольшие кредиты. Понятно, что в большинстве случаев речь идет не о финансировании всей покупки, а о доплате. Основной капитал при этом образуется, как правило, от продажи старой квартиры.

Но есть и более крупные заемщики. Мария Базяева, ипотечный брокер компании «Контакт-Элитная Недвижи-

мость», считает, что ипотека в дорогих секторах рынка сейчас на подъеме, особенно при покупке квартир на стадии строительства. «Рост цен на рынке недвижимости составляет сегодня в среднем 15–20 % годовых. Дополнительный прирост, в среднем на 10 % в год, дает строительство нового жилья, дорожающего по мере готовности дома. Таким образом, общий рост цен составляет 25–30 %, что в 2,5 раза выше процентных ставок по ипотечному кредиту. Следовательно, даже инвестиционная покупка элитной квартиры через ипотечный кредит является выгодным предприятием».

Покупатели элитной квартиры прибегают к ипотеке не потому, что им нужна крыша над головой. Их волнует уровень жилья, способный подчеркнуть их социальный статус. «Лишние» полмиллиона долларов позволяют выйти на совершенно иной уровень претензий. Кроме того, состоятельные покупатели мыслят категориями доходности. А элитная недвижимость в долгосрочной перспективе дорожает

сильнее из-за непреодолимого дефицита престижных площадок.

Динамика цен на элитное жилье столь «непараллельна» ценам на более дешевое жилье, что аналитики даже не включают элиту в свои расчеты «курса» квадратного метра. Покупатели дорогих квартир гораздо меньше руководствуются эмоциями, и спрос на такое жилье остается более стабильным. Еще одна веская экономическая причина прибегнуть к ипотечному кредиту — стремление не изымать деньги из оборота в доходном бизнесе.

Дорого — значит выгодно

Александр Зиминский, директор Департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty, уверяет, что на элитном рынке работают наиболее надежные и финансово устойчивые компании. Высокая доходность бизнеса позволяет им успешно доводить до конца свои проекты без использования строительных пирамид. Элитные дома — товар штучный, и, если бы один из игроков элитного рынка был замечен в переброске средств с объекта на объект, это нанесло бы непоправимый удар по его репутации.

За счет кредита покупатель может сэкономить деньги на отделке, которая в элитном сегменте стоит очень дорого. Но зато элитная квартира с грамотной эксклюзивной отделкой резко растет в цене в отличие от экономкласса, где ремонт ничего не добавляет, а при перепродаже не окупается даже по себестоимости. И сдавать элитную квартиру в аренду намного выгоднее. Правда, по словам Марины Маркаровой, управляющего партнера компании Blackwood, в последнее время доходность от сдачи в аренду элитных квартир несколько снизилась, поскольку ставки аренды растут медленнее, чем цены на жилье.

В элитном секторе аренды типичным можно считать пример квартиры, купленной за \$ 500 тыс. (120–160 кв. м), которая затем сдается за \$ 5 тыс. в месяц. В целом по рынку, по оценке Сергея Храмова, директора по развитию компании 4Rent Estate, доходность от аренды — примерно 6–8 %, а в элитном секторе — 10–11 %, то есть почти вдвое

выше. Екатерина Морозова, генеральный директор компании Katty Lane, считает, что общее правило таково: надо покупать настолько дорогое жилье, насколько вы можете себе позволить.

Чем выше, тем меньше

Казалось бы, из всего вышесказанного следует, что ипотека должна стать весьма популярным инструментом вхождения покупателей в более дорогие сегменты рынка. Но на деле при покупке элитного жилья к ипотеке прибегают довольно редко. «Чем выше класс недвижимости, тем реже при покупке используется ипотека», — говорит Оксана Каарма, заместитель директора Управления новостроек компании «МИЭЛЬ-Недвижимость».

Наталья Усова, заместитель директора Департамента реализации компании «МИАН-Девелопмент», вспомнила только один случай, когда клиент купил с помощью кредита квартиру стоимостью около \$ 1 млн. в новом доме, девелопером которого являлся «МИАН-Девелопмент». Небольшой опрос основных риэлторских агентств, работающих в элитном сегменте городского рынка, показал, что и у них сделки с использованием кредитов были единичными.

Причин здесь несколько. Прежде всего, квартиры ценой от \$ 500 тысяч до нескольких миллионов чаще всего покупаются для жизни, а не для сдачи в аренду и тем более не для быстрой перепродажи. Поэтому пресловутая «инвестиционная привлекательность» таких покупателей волнует далеко не в первую очередь. Второе: риэлторы, работающие на элитном рынке, уверяют, что самые дорогие квартиры и коттеджи практически никогда не покупаются на последние деньги, так что вопрос о кредитовании обычно просто не возникает.

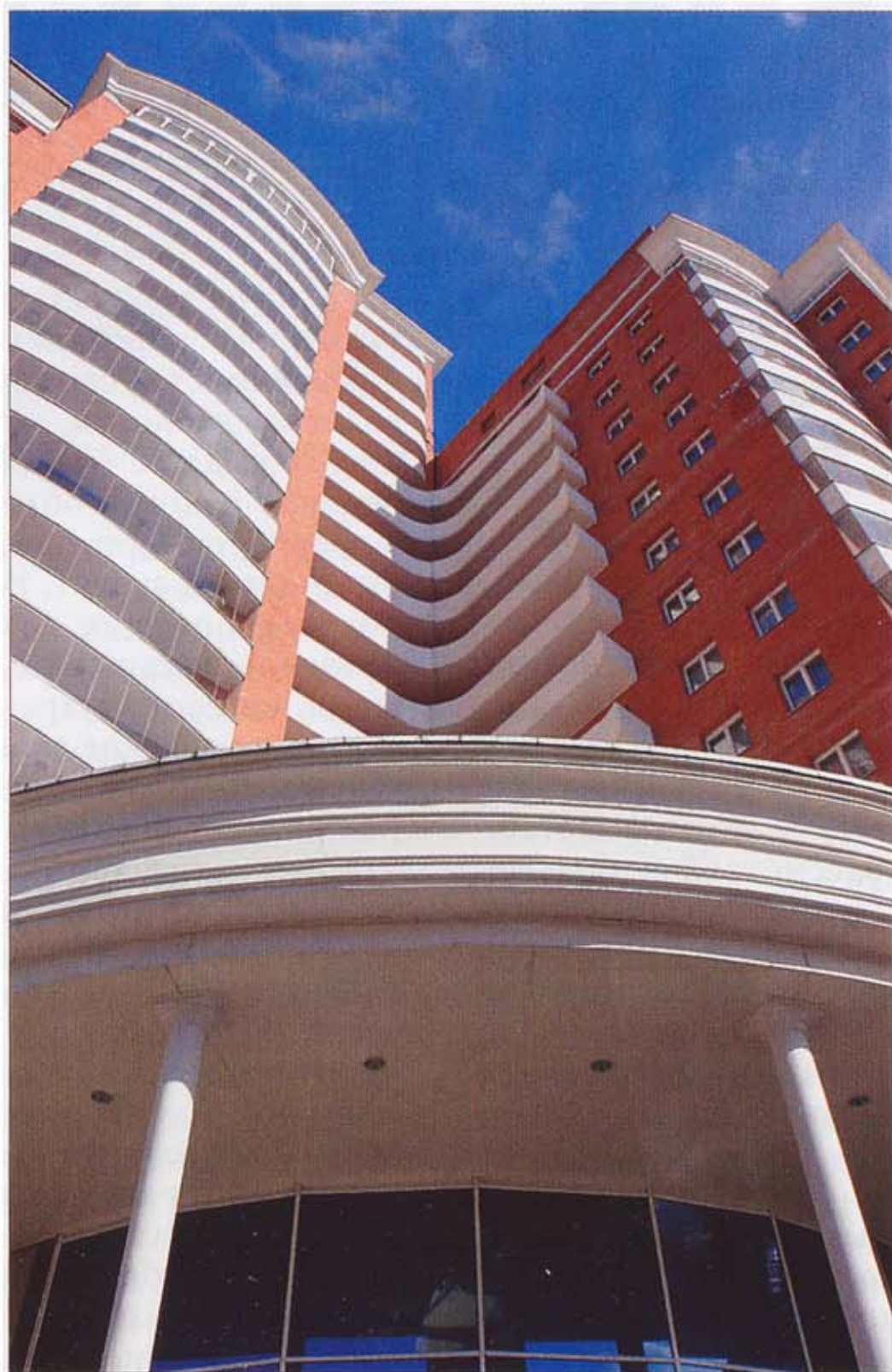
Прозрачность требует жертв

Но чаще всего, объясняя невысокую популярность ипотеки в элитном секторе, эксперты ссылаются на другой момент. При покупке дорогой квартиры ни покупатель, ни продавец не стремятся показывать в договоре реальные суммы. Но при ипотеке финансы должны быть прозрачны: необходимо показывать настоящую цену, поскольку от этого зависит стоимость залога. Ирина Радченко, вице-президент Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования (МАИФ), директор компании «ЛАУРЕЛ», считает, что эта проблема особенно актуальна именно для элиты, поскольку на вторичном рынке в этом сегменте в основном представлены недавние новостройки.

Есть еще один чисто психологический момент. Среди элитных покупателей использование кредита считается непрестижным. Для западного обывателя это показалось бы странным: в некоторых странах к ипотеке прибегает

подавляющее число покупателей, и независимо от стоимости жилья. У нас же пока это явление новое. Если у тебя не хватает денег, значит, ты еще не элита, а всего-навсего бизнес-класс — вот пример типичных рассуждений.

И. Радченко говорит, что ипотека на элитном рынке — явление столь специфичное, что она даже стала предме-



том особого рассмотрения на одном из заседаний Международного ипотечного клуба (МИК) — общественного объединения профессионалов ипотечного

рынка. Специфика, в частности, в том, что банки далеко не всегда испытывают большой энтузиазм от перспективы иметь дело с крупными заемщиками. Это объясняется несколькими причинами. Первая — возможный дефолт при крупном кредите может сильнее ударить по банку. Вторая — право банка в случае неуплаты заемщиком положенных сумм наложить взыскание на залог. Реализовать это право по отношению к состоятельному клиенту сложнее, поскольку он может привлечь квалифицированных адвокатов, которые будут выискивать изъяны в договоре или юридических действиях банка-кредитора.

В результате большинство банков просто ограничивают максимальную сумму кредита, что делает ипотеку мало привлекательной для элитного рынка в принципе. «Потолок» в \$ 300 тыс. — несерьезная сумма для элитного жилья. Хотя управляющий партнер Evans Property Services Анна Левитова сообщила, что в Москве существует несколько банков, выдающих ипотечные кредиты для покупки элитного жилья на любую сумму, исходя из дохода заемщика. Причем в особых случаях, при наличии определенных отношений с банком, возможно получение кредита выше лимитов банка. Но в таких случаях иногда придется согласиться на ужесточение других условий. Например, Национальная Ипотечная Компания готова обсудить кредиты, в 2–3 раза превышающие заявленный лимит, но при этом начальный взнос должен быть выше, чем стандартные 5–15% от стоимости квартиры.

Петр Чернов