

## Не жили льготно, не надо и привыкать

С первого июля перестает работать ипотечная программа с господдержкой. Ее сворачивают, о чем еще в конце прошлого года предупредила глава ЦБ Эльвира Набиуллина



Фото: Евгений Павленко / Коммерсантъ

08:49, 14 мая 2024,

Ольга Путилова



**Теперь это уже окончательное и публично озвученное решение. По прогнозам экспертов, ипотечный рынок начнет сужаться. А выдача жилищных кредитов уже к лету может уменьшиться на 30%. Последний раз такое сокращение было в 2015 году. Вот как раз сворачивание льготной программы и станет главной причиной — на эту программу приходилась большая часть ипотеки на рынке первичного жилья. Ну и, конечно, действующая ключевая ставка Банка России сыграет свою роль.**

## **Манна небесная для каждого**

Программу, о которой идет речь, продлевали дважды. И в обоих случаях это вызывало, мягко говоря, вопросы. Ведь льготная ипотека послужила очевидным толчком для роста цен на новые квартиры. Все чаще стали говорить о «перегреве» рынка. Именно этот «перегрев» подтолкнул к завершению льготной ипотечной истории. За это сворачивание выступили и ЦБ, и Минфин.

Для понимания общей картины стоит напомнить параметры программы: ипотечный кредит по ней выдается для покупки жилья на первичном рынке недвижимости по ставке не более 8% на весь срок кредитования (для сравнения: средняя ставка по рыночной ипотеке в крупных банках колеблется в районе 17%). Оформить такой кредит может любой совершеннолетний гражданин без ограничений по возрасту и семейному положению. Максимальная сумма одинакова для всех регионов и составляет 6 млн рублей. Первоначальный взнос — 30% стоимости, для него разрешено использовать материнский капитал. В программе участвует более 70 кредиторов. Наличие другой недвижимости не является препятствием. Правда, есть одно «но»: программа льготной ипотеки не распространяется на вторичное жилье. После знакомства с такими условиями складывается четкое убеждение: получить эту манну небесную

может практически каждый.

И цифры — тому доказательство: более 90% всех кредитов на рынке первичного жилья выдается на льготных условиях (данные опубликовал ЦИАН). А в ВТБ отмечают, что в первом квартале текущего года 7 из 10 ипотечных сделок были льготными. Основная причина такого перекоса, считают в Минфине, — высокие рыночные ставки ввиду жесткой политики Центробанка.

Тем временем жилье для населения становится менее доступно, отмечают специалисты. Причина явная — высокая стоимость. А запустила рост цен в том числе льготная ипотека. Ее широкое распространение не могло не отразиться на экономике.

И не без оснований сложилось устойчивое мнение, что цель программы, которая финансируется из госбюджета, — поддержание высоких продаж у застройщиков.

Программа ипотеки с господдержкой стартовала, напомним, весной 2020 года. Чтобы заинтересовать банки в выдаче жилищных ссуд по заниженной ставке, государство пообещало гасить разницу между ней и рыночной стоимостью кредита. Мэру эту называли антикризисной и временной. А главное — призванной повысить доступность жилья в условиях пандемии и помочь строительному рынку, столкнувшемуся с падением спроса на новое жилье.

Судя по всему, обе задачи изначально рассматривались как равнозначные. Но решить их одинаково успешно, пожалуй, не удалось. Застройщики-то продажи нарастили. А вот потенциальные заемщики задумались, по карману ли им

льгота, — за три года средние цены на новые квартиры выросли вдвое. Кстати, «разгон цен» — устойчивая формулировка, применяемая к льготной программе. В различных интерпретациях она сопровождает большинство материалов в СМИ, рассказывающих о причинах, по которым данный вид ипотеки закрывают.

Эксперты отрасли оценивают последствия этой практики весьма критично. Стоит добавить, что сомневающимся в ее целесообразности было достаточно еще на старте. «Конечно же, данная практика ненормальна, и это уже серьезный перекос, который вредит всему рынку жилья, — констатирует руководитель «Ипотечного бюро» и проекта «ЭлектроннаяСделка.РФ» Камила Фазлыева. — Когда говорят, что на льготной ипотеке держится вся строительная отрасль, имеют в виду продажи застройщиков. Только давайте смотреть, что первично. А первично жилье для населения.





Фото: Валентин Антонов / ТАСС

Но благодаря именно льготной ипотеке за последние годы уровень цен вырос. То есть основная задача льготных программ не выполнена. Никто не будет спорить с тем, что на строительную отрасль завязаны многие: это такая серьезная фундаментальная сфера, которую надо поддерживать. Но первично, повторюсь, жилье для населения. Мы от решения этой задачи в процессе развития льготной ипотеки отдалялись. Сегодня большинство покупателей приобрести квартиру без помощи ипотечного кредита не может».

## **«Неподъемно для обычной семьи»**

И статистика подтверждает это. Ипотека, во-первых, является наиболее распространенным видом кредитования в России. Ее доля в кредитном портфеле физических лиц в 2023-м составила 54% (данные аналитического центра АО «ДОМ.РФ»). Во-вторых,

осенью того же года объем выданной ипотеки превысил исторический максимум и достиг, по данным регулятора, 2,5 трлн рублей. Если сопоставить год к году, прирост — почти 86%. Эксперты во многом объясняют это опять-таки объемами льготного кредитования.



Сергей Матвеев. Фото: соцсети

«Есть те, кому не хватает небольшой суммы для приобретения жилья, и те, кто берет кредит «по полной», — объясняет руководитель одного из отделов компании «ИНКОМ-Недвижимость» Сергей Матвеев. — Только в этом месяце клиент взял в Сбербанке под 16,7% годовых 21 млн рублей на покупку загородного дома с землей при стоимости 31 млн. В поступающих звонках всегда уточняем, какая ситуация у человека: продает свое, покупает за собственные деньги или с привлечением кредитных средств. Среди ипотечников 20%

берут большие кредиты, 80% — небольшие (как доплату при улучшении жилищных условий). Без привлечения ипотечного кредита проводится примерно каждая пятая сделка. Кто-то уверен, что ключевая ставка понизится и — условно — через год можно будет выгодно рефинансироваться».

О риске «перегрева» на рынке ипотеки заговорили не сегодня. Сворачивание льготной программы — это мера, как нам объясняют, способная охладить рынок... или не допустить раздувания ипотечного пузыря.

Называйте как угодно, суть от этого не меняется. Замминистра финансов Чебесков публично говорит о том, что изменение самого подхода к льготной ипотеке позволит в перспективе выйти на тот уровень, который не будет влиять на денежно-кредитную политику и стабильность банковской отрасли.

Пока же ипотечные льготы и рост цен на жилье находятся в прямой зависимости. «Это абсолютная правда, — уверена Камила Фазлыева. — Более того, когда застройщики говорят, что реальная причина — в росте себестоимости и инфляции, они немного лукавят. Да, безусловно, инфляция существует. И рост себестоимости стройматериалов происходит на глазах. Но не в таком объеме, как поднимают цены сами застройщики в связи с выросшим спросом, основанном исключительно на льготной ипотеке».

В кулуарах, по словам эксперта, девелоперы и сами признают это. А как не поднимать, если привлекательный кредит дают, по сути, каждому желающему, даже тому, кто не смог накопить на первоначальный взнос. В результате главные застройщики страны, по данным ЦБ, за 5 лет увеличили чистую прибыль как



минимум втрое. Если рынок в результате проводимой политики пошатнется, спасти дольщиков с нереализованными планами вряд ли будут девелоперы.



Камила Фазлыева. Фото: соцсети

«Льготная ипотека уже стала наносить рынку недвижимости больше вреда, нежели пользы, — продолжает Камила Фазлыева. — Главное заблуждение большинства людей — это равенство между рынком жилья и ипотекой. Просто другие инструменты населению предложены не были. И людям кажется, что рост объемов ипотеки означает рост доступности жилья. Но ипотеки должно быть не более 25% в общем числе продаж. Ипотека — хороший инструмент только для действительно платежеспособной категории населения, давайте назовем ее средним классом. Для тех, кто может обслуживать ипотечный кредит, не нанося серьезного ущерба семейному бюджету.



Мы же наблюдаем повышенную закредитованность населения. Чтобы оплатить первоначальный взнос, люди берут потребительский кредит по высоким ставкам. Берут и так называемую околонулеву ипотеку от застройщиков, которая тоже делает объект недвижимости дороже. И это становится неподъемным долгом для обычной российской семьи».

Способность внести стартовый взнос из собственных средств — это показатель готовности заемщика обслуживать кредит. Иной подход сомнителен просто по факту. По словам Эльвиры Набиуллиной, почти каждый второй ипотечный заемщик в России отдает за кредит свыше 80% своих доходов. Льготники — не исключение.

## **Маркетинговый ход**

Подробнее об околонулевом формате. Это еще одна «замануха». Смысл ипотеки от застройщика в том, что он платит банку-партнеру комиссию за снижение ставки. Размер самой ставки может колебаться от 1,99 до 0,1% годовых и даже ниже. Уплаченное банку застройщик возмещает (частично или полностью) за счет покупателя, включая свои затраты в цену квартиры. Таким образом, выгода от низких ставок съедается растущей ценой. Жилье по такой программе обходится дороже, нежели приобретение в рамках стандартной ипотеки. Если в конкретных цифрах, то на 20–30%. Предлагаемые условия откровенно вводят клиента в заблуждение. Глава ЦБ называет их маркетинговым ходом. «Это очень часто связано с тем, что люди покупают квартиру по завышенной стоимости. И потом уже за счет этой завышенной стоимости застройщик делится какой-то единоразовой компенсацией с банком», — говорит Набиуллина.



Фото: Александр Коряков / Коммерсантъ

Приемы для того, чтобы поднять заявленную цену, используются разные. Своим опытом поделилась семья москвичей, планировавшая купить «двушку» в Подмосковье в ипотеку сроком на 25 лет.

Застройщик предложил взять ее под 2% годовых. Когда потенциальные покупатели начали изучать детали, оказалось, что в договор обязательной опцией включены кухонная мебель и техника.

Конкретная их стоимость прописана не была, но по прикидкам выходило, что сверх цены квартиры придется заплатить минимум полмиллиона. Договор присоединения

корректировок не предусматривал.

В свое время инициатива субсидировать ипотечные ставки исходила по большей части от самих застройщиков, и это неудивительно. В деньгах, как мы уже выяснили, они практически ничего не теряют, а вот на спрос подобные инструменты влияют существенно. С прошлого года этот вид кредитования стали сокращать. Условия по нему изменились, выгода для девелоперов стала неочевидной. А сама ипотека выросла с 0,1% годовых до 1%. Причем в процессе ставка эта повышается до базовой. А карета превращается в тыкву.

Что дальше? Совершенно очевидно, что застройщики будут стараться продать до закрытия программы максимально возможное число объектов. «Только здесь и сейчас», «последняя возможность», «успейте» — триггерные слова разные, задача одна — подтолкнуть к принятию решения. Диапазон «завлекалок» способен поколебать даже самых устойчивых. Здесь и «решение по онлайн-заявке за 2 минуты», и «льготная ставка без подтверждения дохода», и «сделка дистанционно». Как раз на этом этапе интересы девелоперов и покупателей практически совпадают: одним надо успеть продать, другим — тоже успеть, только купить.

Что мы уже имеем? По факту — сокращение покупок жилья в московских новостройках. В марте в жилом сегменте столицы сделок заключили на 16,7% ниже прошлогодних показателей. Об этом сообщил Росреестр. Причина уже знакомая — завышенные цены. Для примера: по информации представителя «ИНКОМ-Недвижимости», средняя стоимость «двушки» на вторичном рынке — 14–16 млн рублей, на первичном — от 18 до 22 млн. По мнению финансового эксперта Кричевского, базовую льготную ипотеку сворачивать нужно было еще 3 года назад. В этом случае «мы бы не получили удвоения стоимости новостроек за пять лет». Также он предположил, что после некоторого роста цен на первичном



рынке недвижимости наступят стагнация и снижение. Но, как справедливо отметили в ЦБ, запас прочности у девелоперов есть.

А что с тем же самым запасом у заемщиков? Кто-то входил в ипотеку, рассчитав собственные силы. Кто-то — в моменте: прельстившись выгодными условиями или имея острую необходимость приобрести жилье.



Евгения Лазарева. Фото: соцсети

Что, в принципе, можно сказать о платежеспособности участников льготной программы? Ведь ипотека — это



инструмент, который фиксирует условия здесь и сейчас, но обязательства имеет длительные. «Наш опыт и данные наблюдений показывают, что ипотечники — это гораздо более ответственные заемщики, — рассказывает руководитель проекта Народного фронта «За права заемщиков» Евгения Лазарева. — У них самые высокие показатели платежной дисциплины. Независимо от категории ипотеки она остается самым длительным и дорогим обязательством, неисполнение которого чревато потерей жилья. Для большинства оно является единственным, а многие используют родительский капитал в качестве первоначального взноса. Эти факторы подстегивают регулярное внесение платежей».

Если выделять заемщиков по льготным программам, то сами по себе они разработаны таким образом, что условия не позволили бы кредиторам выдавать ипотеку неплатежеспособным клиентам. Причина высокой долговой нагрузки в другом. Средний срок ипотеки в России — 15–20 лет. Весомая часть дохода заемщиков уходит на погашение этих обязательств.

Со временем они адаптируются и перестраивают модель потребления, принимают решение брать и другие кредиты для поддержания своего уровня жизни. Например, покупают в кредит бытовую технику, автомобиль или делают ремонт. Так и растут показатели долговой нагрузки. В целом, если доход позволяет заемщику обеспечивать даже 10 кредитов, мы рисков не видим. Опасность лишь в росте необеспеченных обязательств. Но регулирование и рост ключевой ставки не допускают «перегрева» в этом секторе».

Регулятор действительно ужесточает контроль за выдачей в сегменте наиболее проблемных кредитов (в частности, с низким первоначальным взносом). Обсуждается и введение лимитов по ипотеке для клиентов с высоким показателем долговой нагрузки. А это вполне предсказуемо повлияет на объем ипотечных выдач. Суммарно по субсидируемым и

рыночным программам в текущем году они снизятся на 30%. Такие ожидания приводит рейтинговое агентство «Эксперт РА». Процент высококредитованных заемщиков может снизиться на треть. Доля «плохих» долгов (кредитов, выплаты по которым задерживаются на срок более 90 дней, с сомнительными шансами на возврат) уже несколько лет, по словам Евгении Лазаревой, находится на рекордно низком уровне и продолжает снижаться именно в ипотеке.

С появлением «ипотечных каникул», развитием банковских программ реструктуризации и рефинансирования потерять ипотечную квартиру невозможно, уверена наша собеседница. «Реализация залога — это непрофильная деятельность банков, — поясняет Лазарева. — Поэтому они делают все возможное, чтобы помочь клиенту.

За всю десятилетнюю историю фонда «За права заемщиков» вряд ли наберется больше пары сотен обращений льготных ипотечников за помощью. Наибольшее количество мы отмечали в пандемийный период.

Тогда льготные заемщики, лишившиеся рабочих мест и дохода, обращались за консультацией о правильном оформлении запроса на ипотечные каникулы.

Чаще всего заемщики приходят к нам за помощью, если воспользовались услугами нелегальных кредиторов, стали жертвами мошенников или столкнулись с мисселингом (*намеренное введение в заблуждение для продажи не того продукта, на который рассчитывал клиент. — О. П.*). Система защиты потребителя на финансовом рынке изменилась настолько, что если он постоянно повышает свой уровень

правовой и финансовой грамотности, то шансы столкнуться с проблемами стремятся к нулю. Граждане сейчас в своих обращениях гораздо чаще цитируют нормы законодательства, подробнее описывают обстоятельства совершенных ими ошибок и больше интересуются возможностями решить свою проблему, чем перекалдывают ответственность».

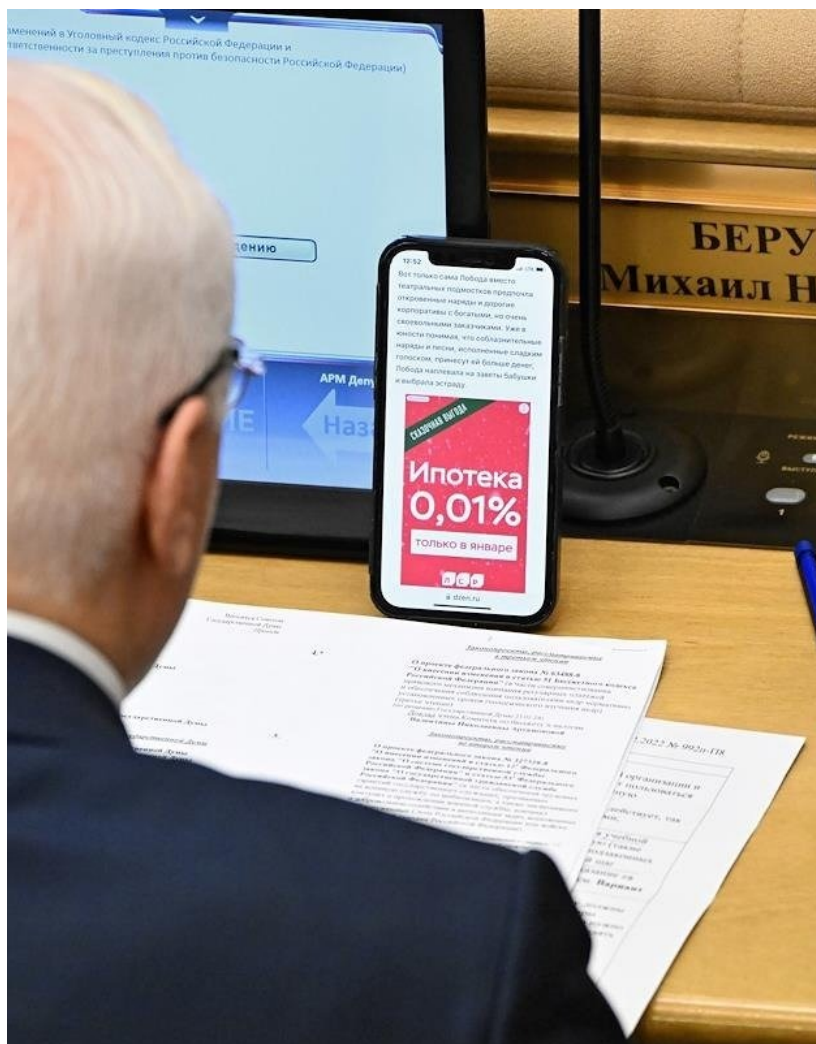


Фото: Дмитрий Духанин / Коммерсантъ

## Такого спроса уже не будет

Прогнозируемая стагнация вряд ли устроит игроков рынка недвижимости. Потому появляются и предлагаются инструменты, стимулирующие продажи, в первую очередь — продажи в новостройках. Тут, правда, возникает крамольная мысль: а нам реально надо столько коммерческого жилья, сколько его строится? Объем предложения точно не превышает

объема спроса?

Вернемся к предложениям. Наиболее активно обсуждается продажа недвижимости в лизинг. Эта форма не нова, на рынке существует около 10 лет. Но сейчас, судя по всему, будет применяться шире. Очевидный ее плюс — возможность пользоваться квартирой сразу, а выкупать постепенно. Проще говоря, заем выдается не деньгами, а конкретными метрами. Существенный минус в том, что жилье, согласно договору аренды, на период выплат остается в собственности у арендодателя. И первоначальный взнос в лизинге, как правило, существенно выше ипотечного.

Ну, а пока на рынке жилья преобладает отложенный спрос, констатирует Сергей Матвеев. «Очень немногие готовы залезать в дорогостоящие ипотечные кредиты; соответственно, денежные средства (первоначальный взнос на приобретение недвижимости) растут на вкладах под высокий процент. Вместе с тем рынок — в стагнации, а продавцы готовы на существенный торг. Застройщики также идут на скидки, акции, предлагают ипотеку с траншами (небольшие платежи до ввода дома в эксплуатацию). Одним словом, покупатель не спешит: цены снижаются — накопления растут».

На фоне всего происходящего возникает очевидный вопрос: а эффективных инструментов, облегчающих покупку жилья, кроме ипотеки, разве нет?

Отвечая на него, Камила Фазлыева констатирует: такого спроса и такого объема продаж уже не будет. А снижение спроса явное. И как раз в это время необходимо развивать новые инструменты.



— Хотя они не новые и известны всему миру, — продолжает собеседница. — Первое — это жилищные сбережения. Вокруг них много дебатов. Но именно у жилищно-сберегательной системы есть финансово-математическое обоснование, которое выигрывает у классической ипотеки в разы. Те, кто говорят «это не рабочий инструмент», в реальности не понимают сути системы.

Второе: необходимо развивать рынок найма жилья. Вспомните опыт западных стран: если человек по доходу не может себе позволить недвижимость в собственность под высокий процент, как в случае с ипотекой, значит, жилье он просто арендует. Следовательно, необходимо законодательное регулирование — выведение рынка арендного жилья из серой зоны, где он достаточно рискованный и для арендатора, и для арендодателя. Законодатель должен ввести так называемую государственную аренду, полностью прозрачную.

— **Речь о социальном найме?**

— Да. И о частном тоже. Например: берем какого-то крупного застройщика, которому часть квартир реализовать не удалось. Он может открыть компанию, которая будет управлять этим жилым фондом и сдавать его в аренду.

— **Долгосрочную? В данном случае, я так понимаю, это должно стать ключевым словом.**

— Конечно, это должно быть защищено! Жилищные сбережения и найм вместе с классическим ипотечным кредитованием серьезно оздоровят рынок. Но для этого нужно время. Не ждите, что инструменты, которые сейчас начнут разрабатывать и реализовывать, дадут моментальный результат. Только через несколько лет произойдет трансформация системы от полностью кредитной (той самой американской модели, которая главенствует на нашем рынке

последние 20 лет и которая привела к нынешней ситуации) к кредитно-сберегательной.

Но это инструменты на перспективу. А здесь и сейчас реализуются новые виды кредитования с господдержкой. Например, узкоцелевое кредитование. Этому предшествовало озарение, случившееся у отдельных чиновников: оказывается, в семьях, живущих в собственном доме, детей больше, чем у родителей в многоквартирном доме. Если в приоритете у нас будет ипотека на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), то и рождаемость в стране начнет повышаться.

Справедливости ради добавлю, что и спрос на частные дома за год вырос, и объем продаж в этом сегменте серьезно увеличился. На льготную ипотеку для ИЖС возлагают большие надежды. Запуск программы запланирован на лето. По основным параметрам она будет похожа на «Семейную ипотеку». Последнюю же решено продлить до 2030 года с сохранением ставки на уровне 6%.