

За последние годы не только профессионалы рынка недвижимости, но и широкая общественность, привыкли к тезису, что развитие ипотеки способствует росту цен на недвижимость. Логика здесь представляет предельно простой: кредитные деньги стимулируют платежеспособный спрос, а рост покупательской активности позволяет продавцам подымать цены. По этой причине многие застройщики и риэлторы активно стремятся развивать сотрудничество с банками, а многочисленные эксперты твердят, что как только ипотечное кредитование оправится от кризиса, стоимость квадратного метра снова пойдет ввысь. Однако теперь аналитический центр «Индикаторы рынка недвижимости» считает правильным выдвинуть противоположное утверждение: в нынешних экономических условиях ипотека будет не толкать цены вверх, а напротив, сдерживать их рост. И вот по каким причинам.

До кризиса цены толкала вверх не столько сама ипотека как таковая, сколько ее неадекватная либерализация. Начальный взнос с 30% упал до нуля, сроки кредитования с 10 лет выросли до 40—50 лет, а подтвердить свою платежеспособность можно было почти честным словом — справкой в свободной форме нередко с «левого» места работы или яко бы «подработки». Все это зашло слишком далеко от классической, разумной ипотеки, подразумевающей минимальные риски как для банка, так и для заемщика. А именно: когда начальный взнос составляет 30% (в идеале) или хотя бы 20%, срок кредитования не превышает 20—30 лет, то есть коррелирует с возрастом работоспособности заемщика, а также, что очень важно, имеет место качественная проверка платежеспособности заемщика.

Раздача слонов

До кризиса ипотечные программы постепенно становились просто безумными, считают специалисты аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости». В частности, размер первоначального взноса нередко падал вообще до нуля. То есть, за кредитами могли обращаться люди, не накопившие вообще ни копейки. Одно дело, когда человек уже располагает определенной накопленной суммой, которую он вносит, подтверждая таким образом способность заработать в будущем остальное. Другое — когда у потенциального заемщика есть только планы зарабатывать, а реальных накоплений, как и доходов, позволяющих откладывать деньги, нет.

Важно не только наличие первоначального взноса, но и его величина. Пусть у человека есть $100 000, и банки определяют минимальный первоначальный взнос в 30%. Такому человеку по карману квартира за $333 000. Но если банк готов удовлетвориться первоначальным взносом в 10%, то заемщик начинает претендовать на жилье стоимостью в $1 млн. А это — первый шаг на пути резкого роста цен на недвижимость, так как покупатели начинают вдруг оперировать значительно более высокими бюджетами не за счет роста их реальных доходов или накоплений, а всего лишь за счет снижения «входного билета». Продавцы на такие сигналы реагируют однозначно, меняя ценники в сторону повышения.

Неадекватно росли и сроки кредитования. С начальных десяти лет (что, может быть, действительно было недостаточным) они увеличились до 30—40 лет, и даже начинались разговоры о 50 годах и более, что, очевидно, превышает период потенциально возможной работоспособности людей. Однако наиболее поверхностным был подход к оценке платежеспособности клиента.

По сути, такая излишне либеральная ипотека, становившаяся похожей на бездумную раздачу денег ради премий за объемы выданных кредитов, и подстегивала рост цен на недвижимость. Как только банки очередной раз упрощали условия выдачи кредитов, людям, которым вчера еще не хватало денег на квартиру, теперь внезапно начинало хватать. Они выходили с этими деньгами на рынок, создавали ажиотаж, что неизбежно толкало цены вверх.

Так еще в конце 2006 года, когда прежний рост цен на недвижимость остановился, и началась стагнация 2007 года, специалисты аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» пытались понять, почему стоимость жилого квадратного метра в столице замерла именно на отметке около $4.000. Оказалось, что именно на этой отметке цены на квартиры в Москве оказались неподъемными для основной массы среднего класса с доходами порядка $2.000 в месяц на человека при существовавших тогда условиях ипотеки. То есть жилье оказалось дороже, чем размер бюджетов, которые могло взять в кредит большинство людей. И рынок остановился.

Впрочем, прошло немного времени, и целый ряд банков еще больше упростил условия выдачи кредитов, стал еще лояльнее смотреть на предоставляемые заемщиками пакеты документов, снизил величину начального взноса и повысил срок кредитования. Именно тогда, в 2007 году, появилась ипотека с нулевым начальным взносом. Опять люди смогли выходить на рынок с заемными деньгами, что и спровоцировало новую волну удорожания жилья в конце 2007 — первой половине 2008 годов. То есть, по сути, вверх

рынок толкала не ипотека как таковая, а ее неадекватная либерализация. А к чему привела широкая выдача sub-prime кредитов на покупку недвижимости в США, уже узнал весь мир. Более того, по этим кредитам сейчас полмира расплачивается.

Что сделал кризис или от неадекватности к разумности

Кризис отрезвил и банки и людей. Вряд ли сейчас банки, развивая ипотечные программы, будут подходить к выдаче кредитов столь же поверхностно и легкомысленно, как это было до кризиса. Скорее теперь политика банков в сфере ипотечного кредитования будет куда жестче, осторожнее и осмотрительнее. С другой стороны, и заемщики, которые в условиях кризиса испытали на себе все превратности судьбы и оценили тяжесть регулярных платежей по ипотеке в условиях падения доходов, показали всем остальным, что не следует торопиться влезать в долги на любых условиях. До кризиса доходы у многих постоянно росли, и казалось, что главное купить квартиру, а потом как-нибудь расплачусь. Недавний кризис научил и потенциальных заемщиков быть куда осторожнее. Вряд ли теперь люди будут брать кредиты, не имея достаточных доходов, то есть на пределе возможностей.

А в условиях нормальной, низкорискованной ипотеки, ее влияние на рынок оказывается противоположным. Как несложно рассчитать, используя ипотечный калькулятор, когда задан реальный подтвержденный ежемесячный доход заемщика, зафиксирован разумный начальный взнос и срок кредитования, то и бюджет покупки квартиры, на который такой заемщик может претендовать, оказывается четко обозначенным. И даже размер процентной ставки влияет на него несущественно, как www.irn.ru писал еще до кризиса в статье «Главный критерий доступности ипотеки».

Примерный порядок необходимых сумм несложно представить. Классический пример столичного среднего класса: семья из трех человек, двое работающих с общим ежемесячным доходом в 100 000—120 000 руб. может себе позволить выплачивать по кредиту примерно 50 000 руб. в месяц. Исходя из «классических» условий ипотеки: 30% начальный взнос, ставка 12% годовых, срок — 20 лет, такая семья может позволить себе типовую двухкомнатную квартиру примерно за 6,5 млн. руб. (тогда ежемесячный платеж как раз и составит порядка 50 000 руб. в месяц). И если цены на квартиры в Москве окажутся заметно выше, то основная масса реальных покупателей окажется отрезанной от рынка, а это создает серьезные основания для коррекции цен вниз.

Маркетинг и ценообразование в недвижимости

Получается, что разумная ипотека с осмысленными параметрами способствует не росту цен на недвижимость, а напротив, ограничивает его. Что такое 6,5 млн. рублей за типовую двухкомнатную квартиру в Москве? На вторичном рынке жилья площадь среднестатистической типовой «двушки» составляет порядка 54 кв. м., то есть эта цена соответствует примерно 120 тыс. рублей за метр. Если посмотреть рублевый курс квадратного метра на www.metrinfo.ru, то хорошо видно, что примерно до этого уровня и упали цены после кризиса, «зацепившись» за него. По мере оживления ситуации за последние месяцы они слегка подросли примерно до 140 тыс. рублей, однако с началом лета стоимость жилья снова стала сползать вниз и в рублях, и в долларах. Значит, при более высокой цене метра достаточной поддержки со стороны платежеспособности покупателей рынок уже не испытывает. И вполне естественно предположить, что в течение лета средний уровень цен вполне может сползти обратно ближе к 120 тыс. рублей за метр.

Посмотрим теперь на новостройки в Москве. Здесь средняя площадь двухкомнатной квартиры больше и составляет порядка 70—80 кв. м., что приводит нас к цене метра 80—90 тыс. рублей. Многие помнят, что продажа новостроек после кризиса по наиболее низким ценам началась с 68—70 тыс. рублей за метр, но на стадии котлована. В течение 2009 года она довольно быстро подросла как раз до 80—90 тыс. рублей, по отдельным проектам до 100 тыс. Как отмечалось в статье «Дефицита квартир нет, есть недостаток доступного жилья», именно по таким ценам квартиры в новостройках хорошо продаются в ряде новых жилых комплексов. А новостройки бизнес-класса по ценам от 130—150 тыс. рублей за метр расходятся крайне вяло — там имеют место единичные продажи.

Как неоднократно отмечал www.irn.ru, стоимость жилья должна коррелировать с доходами населения и уровнем платежеспособности реального спроса. Массовые инвестиционные покупки ушли в прошлое и сейчас рынок определяют люди, нацеленные купить квартиру для себя. А значит, и цены на недвижимость могут расти по двум причинам. Либо это будет происходить в соответствии с ростом доходов населения, то есть, фактически можно говорить о росте на уровне инфляции. Такой рост вполне можно прогнозировать в среднесрочной перспективе. Либо же новую волну агрессивного ажиотажного подорожания может спровоцировать возврат к неадекватной, излишне либеральной ипотеке.

Однако специалисты аналитического центра www.irn.ru полагают, что сейчас это маловероятно — кризис многому научил и банки, и заемщиков. В мировой практике даже есть примеры ограничения объемов ипотеки, в частности, в Китае, как рассказано в статье «На китайском рынке недвижимости сформировался пузырь». Один из последних шагов — китайские власти ограничили общую сумму выдаваемых банками в этом году ипотечных ссуд, поквартально снижая их объем. Но даже если объем ипотеки в России будет расти, но ипотека будет оставаться осмысленной, а не бездумной, то это поспособствует скорее росту объемов строительства, а не росту цен.

Источник: banki.ru