



ВОЗЬМИ ИПОТЕКУ И ПОЧУВСТВУЙ СЕБЯ ОЛИГАРХОМ

АВТОР:
Оксана Самборская

ЛЕТ 15–17 НАЗАД, КОГДА ПОНЯТИЕ «ПОКУПАТЕЛЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ» ТОЛЬКО ФОРМИРОВАЛОСЬ, СЛОВСОЧЕТАНИЕ «ПОКУПКА ЭЛИТНОЙ КВАРТИРЫ В ИПОТЕКУ» ВЫЗЫВАЛО СМЕХ И НЕДОУМЕНИЕ. В ТО ВРЕМЯ ОНО ВОСПРИНИМАЛОСЬ ПРИМЕРНО ТАК: «ЕСЛИ Я ВОЗЬМУ КРЕДИТ, ВСЕ РЕШАТ, ЧТО У МЕНЯ НЕТ ДЕНЕГ». ЗАТЕМ СИТУАЦИЯ НАЧАЛА МЕНЯТЬСЯ И ПРИОБРЕТЕНИЕ ВЫСОКОБЮДЖЕТНОГО ЖИЛЬЯ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ПЕРЕСТАЛО КОГО-ЛИБО УДИВЛЯТЬ.

Правда, докризисное отношение к кредитам хоть и было скорректировано в части конкретных цифр, по сути осталось прежним как в части работы банков с «крупногабаритными» заемщиками, так и в части желания самих заемщиков взять многомиллионный кредит.

По воспоминаниям управляющего партнера компании Contact Real Estate Дениса Попова, до кризиса доля ипотечных покупателей на элитном рынке достигала 15%. А вот управляющий партнер компании Soho Estate Ирина Егорова куда

скромнее в оценках: «Раньше ипотека не была распространена на рынке элитных новостроек: покупатели занимались организацией финансирования сделок самостоятельно. К ипотечным кредитам иногда прибегали покупатели вторичного жилья, но доля подобных сделок не превышала 10%».

Единогласного мнения по поводу сегодняшней посткризисной ситуации тоже нет. По мнению Дениса Попова, среди нынешних покупателей элитного жилья «ипотечников» не более 5-7%. По наблюдениям генерального директора агентства



Сколько-либо заметное распространение ипотека получила в сегменте от \$1 до 1,5 млн: «Это тот рубеж, на котором покупатели тратят на покупку все деньги, которые у них имеются, а в случае их нехватки прибегают к ипотеке»



APPROVED
REJECTED

«Был случай, когда покупатель приобретал объект за \$5 млн и хотел взять в кредит половину суммы. Клиенту было 50 лет, и банк ему в итоге отказал»

элитной недвижимости Tweed Ирины Могилатовой, ипотечных сделок на элитном рынке не более 2%. Руководитель департамента продаж городской недвижимости агентства «Усадьба» Елена Лашко считает, что кризис вообще не оказал какого-либо влияния на ипотечную ситуацию в элитном сегменте.

Первые ипотечные программы для элитного жилья появились на рынке около года назад в проектах, которые финансируются крупными полугосударственными банками: Сбербанком, ВТБ, Внешэкономбанком, Россельхозбанком. А сегодня квартиры в кредит продаются уже в нескольких строящихся элитных жилых комплексах: Knightsbridge Private park, «Садовые кварталы», «Итальянский квартал», «Дом на Бурденко» и других. В одном эксперты

единодушны: ипотечные кредиты в элитной недвижимости единичны — каждый раз для банка это товар ручной работы.

Как выглядит с точки зрения банка классический элитный ипотечный заемщик? Главный претендент — «топ-менеджер крупной российской и иностранной компании с большим стажем и высоким подтвержденным доходом. На втором месте — владелец крупного и среднего бизнеса или владелец крупных пакетов акций с понятными и документально подтвержденными доходами. И только на третьем месте — владелец малого бизнеса или топ-менеджер небольшой компании», — комментирует Денис Попов.

А вот Ирина Егорова за основу своего рейтинга ипотечных заемщиков берет сугубо экономические показатели: «Очень условно покупатели в элитном сегменте делятся следующим образом. В ценовом сегменте \$1,5-1,9 млн квартиры предпочитают владельцы среднего бизнеса, топ-менеджеры крупных компаний. Недвижимость за \$2-5 млн обычно приобретают владельцы крупного бизнеса. Если жилье стоит более \$5 млн, то оно

«В ценовом сегменте \$1,5-1,9 млн квартиры предпочитают владельцы среднего бизнеса, топ-менеджеры крупных компаний»



по карману только владельцам очень крупного бизнеса».

В эту картину Елена Лашко добавляет одну очень важную краску: в большинстве ипотечно-элитных случаев речь идет о личных клиентских договоренностях с банками. «Покупатели, которые берут кредит на покупку элитных квартир, являются как минимум постоянными, как максимум — VIP-клиентами определенных банков. Несмотря на то что мы работаем с большим количеством ипотечных программ, тем не менее условия, которые



наши клиенты получают в рамках личных договоренностей с банком, с точки зрения ставок на порядок более комфортны».

И еще одна существенная деталь: по наблюдениям Ирины Могилатовой, среди ипотечных заемщиков элитного сегмента преобладают две категории. Во-первых, люди, у которых денег достаточно, но они не хотят вытаскивать их из бизнеса, во-вторых, выходцы из бизнес-класса, которым средств на покупку элитного жилья не хватает ни теоретически, ни практически, но они очень хотят перепрыгнуть в «элитку» и повысить уровень своего жилья.

Сегмент элитной недвижимости неоднороден. В его составе есть квартиры нижнего уровня, пограничного с бизнес-классом; среднего уровня, который и дает основной объем элитного предложения на рынке Москвы; верхнего уровня, который принято называть «лакшери». Как отмечает управляющий партнер компании IntermarkSavills Дмитрий Халин, сколь-либо заметное распространение ипотека получила в сегменте от \$1 до 1,5 млн: «Это тот рубеж, на котором покупатели тратят на покупку все деньги, которые у них имеются

Средний размер сделки на первичном рынке Центрального округа Москвы составляет \$1,9 млн. Элитные покупатели берут от 50 до 70% суммы сделки, то есть чуть больше \$1 млн

на данный момент, а в случае их нехватки прибегают к ипотеке. Доля ипотечных сделок в этом сегменте где-то около 15%. Покупка более дорогого жилья, как правило, совершается отнюдь не на последние деньги. Покупатель не стеснен в средствах, поэтому мотивация обращаться за ипотекой и нести дополнительные расходы у него полностью отсутствует. Среди более дорогих покупок доля ипотечных сделок — примерно 5%».

Ирина Могилатова в оценках еще жестче. По ее мнению, 80-90% всех элитных ипотечников — покупатели квартир, балансирующих на грани «элитки» и бизнес-класса. «Допустим, ЖК «Итальянский квартал» — классический пограничный объект, который привлек много покупателей из бизнес-класса и для которого была разработана специальная ипотечная программа», — поясняет эксперт.

Что касается элитного сегмента во всем его разнообразии, то, по статистике компании Contact Real Estate, средний размер сделки на первичном рынке Центрального округа Москвы составляет \$1,9 млн. Элитные покупатели берут от 50 до 70% суммы сделки, то есть чуть больше \$1 млн. Больше востребованы рублевые кредиты, хотя и долларовые на элитном рынке не редкость за счет более низких процентных ставок.

Срок кредита — в среднем 15 лет (от 10 до 20 лет), но тут многое зависит от возраста заемщика, так как кредит должен быть погашен до выхода на пенсию. Следовательно,

«Встречаются отдельные случаи полного кредитования для VIP-клиентов банка без залога под очень привлекательный процент»

Сегодня квартиры в кредит продаются уже в нескольких строящихся элитных жилых комплексах: Knightsbridge Private park, «Садовые кварталы», «Итальянский квартал», «Дом на Бурденко» и других



40-летний заемщик (типичный покупатель элитной недвижимости) легко претендует на 20 лет выплаты кредита, а 50-летний — только на 10 лет.

«Очень часто наши клиенты досрочно гасят ипотечные кредиты. Обычно за пять лет они справляются с выплатой», — уточняет Денис Попов. Впрочем, по мнению Елены Лашко, среднюю сумму кредита на рынке элитной недвижимости вывести сложно: все действия очень индивидуальны. «Средняя сумма кредита разная, но она никогда не будет меньше \$500 тыс., — настаивает эксперт. — Средняя величина первоначального взноса составляет не менее \$500-700 тыс., зачастую — \$1-2 млн».

А вот как видит цифровой расклад Ирина Егорова: «Покупатели элитной недвижимости берут валютные краткосрочные кредиты на два-три года. Средняя величина первоначального взноса равняется не менее 30%. Кредит предоставляется на сумму от \$500 тыс. до 5 млн. Встречаются отдельные случаи полного кредитования для VIP-клиентов банка без залога под очень привлекательный процент».

Понятно, почему VIP-клиентам гарантирован индивидуальный процент и особые условия. Что же касается всех остальных, то им получить ипотеку для покупки элитной квартиры отнюдь не так просто. По мнению подавляющего большинства экспертов, главная сложность «элитной» ипотеки — андеррайтинг заемщика. Например, многих владельцев малого и среднего бизнеса банки неохотно кредитуют из-за его непрозрачности и отсутствия высоких официальных доходов.





«Эсквайр Парк»: живите со вкусом!

Коттеджный поселок бизнес-класса «Эсквайр Парк» расположен на берегу Истры рядом с Новоиерусалимским монастырем, в 45 км от Москвы по Новорижскому шоссе. Живописный парк на благоустроенной набережной с велосипедными дорожками, пляжем и уютными беседками доставят удовольствие будущим жителям. В поселке каждый найдет себе занятие по душе, будь то спорт, творчество или уединенный отдых с размеренными прогулками по набережной.

Дома в «Эсквайр Парке» имеют продуманную архитектуру в легком английском стиле для комфортного проживания. Коттеджи построены из кирпича, фасады отделаны немецкой натуральной клинкерной плиткой. Центральные инженерные коммуникации подведены к каждому дому: водопровод, канализация, газ, электро-снабжение. Предусмотрена прокладка

оптоволоконного кабеля для проведения Интернета, телефонии, сигнализации.

Особая забота в поселке уделяется досугу и гармоничному развитию детей. Для самых маленьких запланирована школа раннего развития и детский клуб. Для детей постарше — английский языковой центр House of Britain, преподавать в котором будут носители языка, а также детский театр. Любители спорта и активного образа жизни получат удовольствие от прекрасно оборудованных футбольных и волейбольных площадок, теннисного корта, хоккейного катка. Зеркальный зал отведен для занятий фитнесом и йогой.

У въезда в «Эсквайр Парк» расположатся мини-маркет и аптечный пункт. В кафе с летней верандой English Pub будет приятно отмечать дни рождения, проводить семейные и дружеские вечеринки.

Живите со вкусом!

Esquire Park

+7 (495) 22-111-22

www.es-park.ru

Цена: от 10,9 млн руб.



«Стоимость «элитки» такова, что размер ежемесячного ипотечного взноса будет превышать \$7—10 тыс. в месяц. Говорить о массовом приходе клиентов на этот рынок бессмысленно»

Правда, Денис Попов утверждает, что ситуация с кредитованием покупки квартир в элитных новостройках улучшилась из-за перехода застройщиков на продажи квартир по договору долевого участия согласно 214-ФЗ.

Что касается основных претензий заемщиков, то, по словам Ирины Могилатовой, среди них слишком высокий процент по кредиту и неохотная выдача ипотеки на большие суммы в купе с завышенными требованиями. «У нас был случай, когда покупатель приобрел объект за \$5 млн и хотел взять в кредит половину эту сумму. Поскольку клиенту было 50 лет, банк ему в итоге отказал».

Итого: кредит оформляется практически в индивидуальном порядке, его получение сопряжено со сложностями, «элитная» ипотека нужна далеко не всем покупателям. Так есть ли у нее перспективы развития? На взгляд Ирины Егоровой, если даже ипотека станет более доступной (то есть ставки будут ниже, требования к заемщикам лояльнее и т. д.), это повлияет не более чем на 1-2% сделок и никак не отразится на стоимости элитного

жилья: «Ипотечные сделки вряд ли составят более 10% рынка элитной недвижимости при самых благоприятных условиях».

Елена Лашко тоже полагает, что доступность ипотеки не скажется на сегменте элитного жилья: «Рынок жилья премиум-класса никогда не зависел от доступности ипотеки. Каковы бы ни были процентные ставки, назначенные банком, стоимость «элитки» такова, что размер ежемесячного ипотечного взноса будет превышать \$7-10 тыс. в месяц. Говорить о каком-то массовом приходе клиентов на этот рынок бессмысленно: платить такие ежемесячные взносы по силам только определенному и весьма узкому кругу потребителей».

Впрочем, не исключено, что по мере того, как кредиты станут дешевле, востребованность ипотеки будет повышаться, если речь идет об умеренных по меркам элитного рынка бюджетах (до \$1 млн). Дмитрий Халин поясняет, что ипотека в основном актуальна

«Ипотечные сделки вряд ли составят более 10% рынка элитной недвижимости даже при самых оптимистичных условиях изменения цен»

для менеджеров высшего звена, имеющих доход от \$10 до 20 тыс. в месяц: «Без ипотеки им требовалось бы пять-шесть лет, чтобы накопить на элитное жилье, а привлечение кредита позволяет сделать это раньше. Эта аудитория сможет погасить кредит досрочно за счет бонусов либо продажи более дешевых квартир, которыми они владеют».

Но есть и другой взгляд на развитие ипотеки в элитном сегменте. В частности, по мнению Дениса Попова, понижение ставок до адекватных и кредитование всех элитных новостроек, продающихся по 214-ФЗ, повлекут увеличение доли ипотечных сделок вдвое. И хотя, по оценкам эксперта, этот рост позволит достичь лишь докризисных значений, он способен привести пусть к незначительному, но дополнительному росту цен — в пределах 5-7% в год.

Правда, весь этот расклад мгновенно поменяется, если к жилью приравняют элитные апартаменты, о чем сейчас много говорится. Не исключено, что тогда цифры будут совершенно другими. (PH)



Итальянская резиденция под крымским небом

Комплекс элитных апартаментов «Дипломат» расположен на Черноморском побережье в 3 км от Ялты, в двух шагах от Ливадийского дворца и любимой дачи Брежнева – в знаменитой Ливадии, которая благодаря красоте окружающей природы, уникальному целебному климату, чистоте пляжей и моря исторически является элитным местом отдыха.

Уникальное местоположение в парковой зоне, итальянский архитектурный проект в классическом стиле, современное европейское качество строительства – все это воплотилось в эталонный курорт, равного которому в Крыму еще не возводилось.

Инфраструктура резиденции «Дипломат» предусматривает все для круглогодичного отдыха самых взыскательных ценителей комфорта: отдельный пляж с береговой линией более 300 м, четыре бассейна с пресной и морской водой,

спа-центр, двухуровневый подземный паркинг, магазины, ресторан, бары, детский сад и собственная служба консьерж-сервиса.

Все апартаменты предлагаются с отделкой под ключ с высококлассным ремонтом по авторскому итальянскому проекту. В стандартную комплектацию входят полностью оборудованные ванные комнаты, кондиционеры, встроенная кухня итальянского производства со всей необходимой бытовой техникой.

Два корпуса уже полностью построены, в шоу-румах в корпусе № 1 можно посмотреть готовые варианты отделки и образцы мебели. К продаже предлагаются комфортные студии 30–60 м², двух- и трехкомнатные апартаменты 74–137 м² и роскошные пентхаусы с шикарными видами на море, окружающие парки и крымские горы.



Ялта: +38 (067) 697–00–00

Москва: +7 (495) 223–30–23

www.diplomat-ylta.com

Цена: от \$3800 за м²