

ИЖС в режиме ожидания

Интрига относительно того, когда и на каких условиях стартует льготная госпрограмма кредитования частного домостроения, сохраняется. Банки в новых продуктах заинтересованы, но будут корректировать стратегии в зависимости от предложенных условий



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Введения новых льгот — на этот раз на объекты индивидуального жилищного строительства (ИЖС) — ожидали с июля. Информацию о том, что это произойдет в середине 2024 года, озвучивал, в частности, в январе заместитель генерального директора «ДОМ.РФ» **Алексей Ниденс**. Этого не случилось. Но после девяти месяцев рассматривания, 22 июля текущего года, Госдума утвердила базовый для рынка законопроект № 471420-8 «О строительстве жилых домов по договорам строительного подряда с использованием счетов эскроу» (о проектом финансировании профессиональных подрядных организаций в частном домостроении). Документ прошел все инстанции и вступит в действие 1 марта 2025 года. Впрочем, по факту в рамках семейной ипотеки на ИЖС банки уже размещают средства на эскроу-счетах.

Атмосфера повышенной секретности

Удивляет не только то, что «сорваны» объявленные сроки реализации госпрограммы, но и закрытость. Традиционно к обсуждению условий подключают участников финансового рынка. Происходящее может свидетельствовать либо о том, что властям вообще не до льготной ипотеки, либо о жестком противостоянии различных ведомств.

Поскольку «река» федеральной ипотечной поддержки на первичное жилье, которую массово выдавали ранее, практиче-



ски «пересохла», есть вопросы и к тому, насколько федеральный бюджет способен осилить новые масштабные траты. А значит, и ожидания участников рынка могут оказаться нерелевантными.

Впрочем, председатель правления АРБ **Олег Скворцов** сообщил: «Учитывая, что правительство РФ, Минфин и Банк России неоднократно заявляли о нецелесообразности массовой льготной ипотеки и ее негативном влиянии на цены на рынке недвижимости, сложно ожидать, что новая программа будет массовой». Он напомнил, что инициатором поддержки ИЖС выступает «ДОМ.РФ», а Минстрой предложение поддерживает лишь в части индустриального строительства.

Что касается условий, «ДОМ.РФ» предлагает предусмотреть субсидирование по программе таким образом, чтобы ставка по продукту не превышала 8%, — уточнил Олег Скворцов. В самой корпорации ранее высказывали мнение, что условия для частного домостроения будут схожи с установленными для семейной ипотеки.

Пока из того немногого, что публикуют в прессе, известно, что «в верхах» обсуждают запуск новой адресной программы для ИЖС до 2030 года сразу в трех форматах:

- индустриальный — подразумевает возведение организованных поселков;
- профессиональный — к строительству отдельных домов будут допущены аккредитованные банком подрядчики;
- привычный большинству простых россиян способ: по собственному проекту силами привлеченных строителей не всегда понятной квалификации (на языке профессионалов — «строительство хозспособом»).

Павел Авдеев, председатель комитета Московской торгово-промышленной палаты (МТПП) по предпринимательству в сфере архитектуры, проектирования и строительства, уверен, что запуск единой ипотеки для ИЖС не за горами: «Это произойдет во второй половине 2024 года. И программа действительно может объединить все формы частного домостроения». Оптимизм эксперта основан на положениях Стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ РФ до 2030 года, согласно которым уже к 2029 году объемы ежегодного ввода загородного жилья должны достичь 50 млн квадратных метров.

Вслед за кредитом — в глухомань

По словам начальника управления розничного кредитования банка «Центр-инвест» **Николая Парамонова**, первый траншевый кредит на ИЖС банк выдал еще в 2009 году. «Мы предлагаем широкий выбор программ и способов для строительства частного жилого дома как по ипотекам с поддержкой государства, так по программам банка, — сообщил он. — Сегодня кредитов на ИЖС в портфеле банка только 5%, но мы чувствуем рост интереса клиентов к такого рода ипотечным программам».

Но такой опыт — скорее исключение. Загородное домостроение действительно «не вчера» попало в фокус банковского финансирования, и государство своими льготами этому способствовало.

Лидером рынка ипотеки на ИЖС ожидаемо является СберБанк. Там активно выдают

«упрощенное» финансирование в рамках «Дальневосточной ипотеки» (для молодых семей, врачей и учителей, владельцев «дальневосточного гектара» и прочих избранных категорий) и «Арктической ипотеки». По данным «ДомКлик», по состоянию на июнь 2024 года первоначальный взнос по разным видам программ и в зависимости от возможностей заемщика составляет от 20,1 до 30,1%. Сумма зависит от выбранной для постройки территории и вида льгот, доступный максимум — от 6 до 12 млн рублей. В некоторых случаях в таких программах залогом могут служить земля под возводимым объектом и даже купленные стройматериалы.

- Сбер выдвигает ряд дополнительных условий:
- подрядчика «рекомендует» банк, им же утверждена форма договора;
 - средства выделяются траншами, для получения следующей части придется подтвердить окончание предыдущего этапа работ фотоотчетом;
 - существует перечень регионов «исключений».

Доступны льготные кредиты на загородную недвижимость для IT-специалистов. Формально действует и (временно прекращавшаяся в 2023-м) сельская ипотека на загородное жилье, но условия теперь такие, что подходят только для приобретения недвижимости в глухомани. Из числа доступных «сельских территорий» исключили населенные пункты, расстояние которых от областных центров менее 50 км, а также поселки и деревни, которые находятся менее чем в 30 км от населенных пунктов с населением от 100 тыс. человек. В обеих столицах и Подмосковье кредиты не выдают.

При строительстве объекта надо успеть выполнить работы, прописанные в договоре, за два года. А из-за срыва графика платежей или иных обязательств ставка для клиента может вырасти до размера ключевой. Но даже при таких условиях лимитов, выделяемых из госбюджета, недостаточно. Тот же Сбер заявки на новые «сельские» кредиты уже не принимает.

Парадоксы предложения и спроса

«ИЖС — новый сегмент, точка роста. Развитие госпрограммы делает строительство частного дома безопасным и прозрачным для заемщика. Мы ее рассматриваем как дополнение к существующим продуктам», — выразила свою позицию главный аналитик Совкомбанка **Анна Землянова**.

Адепты льготной программы ссылаются на результаты исследования ВЦИОМ, проведенного еще в «полуковидном» 2021 году. Тогда 68% россиян сообщили социологам, что хотели бы поселиться в собственном доме за городом, но 73% не могли себе позволить переехать в «дом мечты» из-за отсутствия финансовых

возможностей. В многоквартирных домах нравилось жить 28% респондентов.

Однако с тех пор многих граждан «выдернули» с «удаленки» и вынудили толкаться в электричках и автобусах, стоять в пробках и тратить на дорогу по несколько часов ежедневно. Когда в марте 2024 года компания «СберСтрахование» провела подобный опрос, выяснилось, что частные дома — предмет вожделения 58% сограждан (из них 76% проживают в квартирах). А 32% опрошенных мечтают о квартире, причем 15% из этих респондентов хотят перебраться туда из частного дома.

Ориентироваться в спросе можно и по статистике финансирования, а она различается по регионам. Скажем, Алмазэргиэнбанк в начале августа текущего года опубликовал данные, что в Якутии (на которую давно распространяются федеральные льготы) частное домостроение сейчас менее привлекательно, чем «первичка». «За последние годы доля новостроек в общей структуре выданных ипотечных кредитов по программе дальневосточной ипотеки увеличилась с 31 до 55,1%. Доля ИЖС упала с 57,8 до 37,1%», — оценили в банке.

В целом по РФ интерес к ипотеке на ИЖС остается высоким, заявила Анна Землянова. Это подтверждает и федеральная статистика. По данным «ДОМ.РФ»: в первом полугодии 2024 года 20 крупнейших ипотечных банков выдали 681 тыс. жилищных кредитов (минус 16% к прошлогодним показателям за тот же период) общей стоимостью 2,8 трлн рублей. При этом 226,2 тыс. ссуд, то есть около 30%, предоставили на приобретение и создание объектов ИЖС, подсчитали в ЦИАН. Из них 72% оформлены на строительство. Аналитики ресурса объясняют это либо отсутствием объектов, подходящих под запросы заемщиков, либо претензиями к их качеству.

В топ-5 регионов по спросу на загородную недвижимость входят Московская область, Москва, Республика Башкортостан, Республика Татарстан и Краснодарский край, где популярность этого сегмента продолжает набирать обороты, перечислила Анна Землянова. Опыт банка «Центр-инвест», в сфере интересов которого — Юг России, это подтверждает. В ЦИАН добавили к перечню Ростовскую, Челябинскую и Свердловскую области, Санкт-Петербург.

Дмитрий Константинов, основатель системы автоматизации снабжения «СТРОЙ.РФ» и гендиректор строительной компании SARMATO, рассказал: «Спрос на загородное жилье определенно есть, особенно он заметен с 2020 года, когда квадратный метр в городских квартирах стал резко расти в цене. Мы это видим на примере Краснодарского края, где купить или построить дом в 100 кв. ме-

тров в разы дешевле, чем аналогичную квартиру в городе». Интересны для реализации проектов также новые территории и Черное море, добавил он.

Ожидания и исключения

Не все на рынке ждут, что гора родит мышь. Анна Землянова сослалась на июньское заявление «ДОМ.РФ», что «правительство к 2030 году намерено довести долю ипотеки на ИЖС в общих выдачах до 30% (с 12%)». 22 августа вопрос о введении программы в действие поднял президент РФ **Владимир Путин** на встрече с премьером **Михаилом Мишустиним**. Глава Минстроя **Ирек Файзуллин** тогда отчитался: за первые полгода в РФ введено в эксплуатацию 43,5 млн кв. метров жилья по ИЖС, что составляет 70% общего объема (плюс 23%). Станет ли это обсуждение «катализатором» процесса, покажет время.

Прежде чем принять решение, участвовать в кредитовании или нет, «надо подождать выхода всех программ, изучить особенности и нюансы», резонно заметил Николай Парамонов. «Оценить влияние данной программы на ипотечный рынок сейчас сложно, так как неясно, какие слои населения смогут воспользоваться льготами и какие параметры — субсидии, процентные ставки — будут применяться», — выразил общее мнение участников рынка Олег Скворцов.

Но уже ясно, что идея финансировать строительство хозспособом, пусть и при господдержке, не вызывает у банковских специалистов энтузиазма. «По нашим оценкам, самостоятельный формат строительства в сегменте ИЖС на банковском рынке будет менее востребован. Нетиповые проектные решения менее ликвидны для банков, чем возведение организованных коттеджных поселков с привлечением профессиональных застройщиков, — пояснила **Марина Заботина**, замдиректора департамента по развитию премиального сегмента, инвестиционных и ипотечных продаж ПСБ. — Большинство заемщиков не имеют достаточного опыта строительства домов по индивидуальному проекту, не способны профессионально оценить качество выполненных работ и получить соответствующие гарантии на построенный объект. Поэтому банкам требуется больше времени для принятия решения в части андеррайтинга таких залогов. А для заемщика реализация проекта будет стоить на порядок дороже, в зависимости от инфраструктурной развитости местности».

Дмитрий Константинов все же считает, что власти и банки будут предлагать даже кредитование на строительство домов хозспособом, поскольку «это соответствует государственной политике по стимулированию рождаемости и снижению депопуляции в некоторых регионах».

Павел Авдеев тоже видит преимущество программы в том, что она ориентирована на применение эскроу-счетов и работу профессиональных подрядчиков. Однако трудности, которые перечислила представитель ПСБ для нетиповых проектов, он относит и к финансированию проектов коттеджной застройки.

Инфраструктура «против» спроса

«Риски для банков в контексте ИЖС могут заключаться в оценке потенциала коттеджных поселков, — объяснил эксперт. — Здесь важно учесть комплекс факторов: локацию; наличие развитой социальной, экономической, логистической инфраструктуры; близость к городу (рабочему месту, месту учебы и т.д.). Где-то земля дорогая, но полное инфраструктурное обеспечение — например, в Московской области. А где-то земля дешевая, но инфраструктура слабая». Так, по его мнению, появляются проекты «с высокими рисками и, возможно, низкой итоговой маржинальностью».

Сейчас коттеджные поселки вокруг столицы — не редкость, но многие риелторы откладывают клиентам, которые просят подобрать качественный загородный дом по приемлемой цене с хорошей транспортной доступностью. И тут напрашивается аналогия с новостройками, которых в Подмоскowie в период массовой льготной ипотеки «налепили» в избытке, но подъезд к ним не обеспечили, из-за чего квартиры сложно продать, а тем более перепродать.

Доступность общественного транспорта даже в пригородах — под большим вопросом. Чтобы в этом убедиться, необязательно забираться в российскую глушь: в благополучный спателлит Москвы город Раменское с населением более 113 тыс. человек МЦД доставляет пассажиров до 2 часов ночи, но маршрутки ходят до десяти вечера.

Дмитрий Константинов акцентирует внимание на том, что для жизни в частном доме необходим собственный автомобиль, «который сейчас в России — роскошь, а не средство передвижения: его покупка может перекрыть всю экономию от господдержки ипотеки под ИЖС». Вдобавок тем, кто регулярно ездит в город на работу, предстоит потратиться на «платные парковки с предельными ценами», заметил эксперт.

Не стоит сбрасывать со счетов и затраты на содержание собственного дома. «Российский климат накладывает на хозяина обязательства: очистка крыши и территории, поддержание постоянной температуры (владелец дома с дровяным отоплением просто не может его покинуть зимой больше, чем на пару дней). Плюс мелкие работы по хозяйству и благоустройству участка», — «пригасил» энтузиазм любителей загородной жизни Дмитрий Константинов. И не напрасно: 87% респондентов «СберСтрахования» привыкли жить в квартирах.

Ипотека на ИЖС: в поисках выгодоприобретателя

За последние годы кредиторы и застройщики привыкли торговать не столько жильем в многоквартирных новостройках, сколько льготной ипотекой, что «перекосило» рынок и взвинтило цены. И теперь девелоперы и банкиры спорят, кто больше заработал на этой гонке (те, кто нуждаются в улучшении жилищных условий, бенефициарами точно не являются).

Напрашивается вопрос: не приведет ли запуск программы к подобному же негативному эффекту на рынке ИЖС? То есть к резкому росту цен на земельные участки и готовые дома, существенному увеличению предельной стоимости кредитов (ПСК) из-за «растягивания» сроков финансирования ради снижения регулярных платежей...

«Мы считаем, что к росту цен на земельные участки новая программа не приведет,

но повлияет на удорожание процесса строительства. Это наблюдается уже сейчас. Однако, поскольку мы не ожидаем, что программа для ИЖС будет такой же масштабной, как с квартирами и льготной ипотекой, сильно повлиять на рынок она не сможет, по крайней мере — не в ближайшем будущем», — умеренно позитивно высказался Николай Парамонов.

Марина Заботина рассуждает о новой программе в том же ключе, что и о предыдущей: так безопаснее и прозрачнее для заемщиков. «Скорее всего, банки будут запускать проектное финансирование с застройщиками, с которыми уже есть положительная история сотрудничества. У банков снизятся риски за счет стандартизации строительства объектов», — отметила она.

Анна Землянова тоже сделала акцент на безопасности. Но она не исключает роста цен на земельные участки и готовые дома: их масштабы будут зависеть от «адренности» программы.

Советским практикам — привет из XXI столетия

«На сегодняшний день ИЖС — отличная возможность для начинающего девелоперского бизнеса, в том числе с условием получения проектного финансирования, если в регионе адекватная цена земли. Достаточно иметь 25–30 млн рублей для покупки участка в том же Краснодарском крае», — рассуждает Дмитрий Константинов. — Раньше нужен был минимальный капитал в 150 млн рублей. В том, что планка входа в девелоперский бизнес стала ниже, — заслуга популярности ИЖС среди россиян».

Частное домостроение — довольно удобный формат для властей, участие которых ограничивается предоставлением земельных участков и выдачей разрешений, продолжил Дмитрий Константинов. «Нет нужды вкладываться в коммуникации (в крайнем случае придется провести ветку газопровода) и в разработку новой маршрутной сети. Инфраструктура вроде школ и больниц в пригородных селах неплохо сохранилась еще с советских времен. Свободных мест много. В первое время можно будет ограничиться привлечением кадров и ремонтом. Думаю, в этом и был смысл национального проекта “Комплексное развитие сельских территорий”», — полагает Дмитрий Константинов.

Павел Авдеев считает, что с учетом всех рисков процентная ставка по банковским кредитам для застройщиков ИЖС может быть существенно выше, чем для девелоперов, строящих многоквартирные дома. «Квартиры в ближнем Подмоскowie раскупят, а дома могут и не раскупить. Появляется риск недостроя, застройщик может просто обанкротиться. Это, безусловно, специфика ИЖС, если мы говорим о строительстве целых поселков, а не отдельных домов», — считает эксперт. Пока крупные застройщики проявляют осторожность в ИЖС, поскольку строительство квартир считается более прибыльным, но конъюнктура рынка усложняется, и ситуация начинает меняться, по наблюдению Павла Авдеева.

Можно поспорить с тезисом о том, что новостройки в Московской области раскупают как горячие пирожки, особенно когда речь идет о квартирах большой площади. И все громче раздаются голоса экономистов, которые протестуют против продолжения стройки в традициях «вал по плану» в условиях демографического спада и старения населения. В частности, старший партнер сети Vysotsky Estate **Сергей Смирнов** уверен, что будущее — за арендой, в том числе и в сегменте жилых домов и таунхаусов. Поколение пенсионеров, которое туда переедет, хочет снимать жилье не у владельцев-частников, а «под ключ» у управляющей коттеджным поселком компании.

А Дмитрий Константинов призвал не забывать о том, что современная молодежь привыкла жить в городах, пользоваться удобным общественным транспортом и ничего не знает о сельской жизни. И исходя из этого надо рассчитывать масштаб госпрограмм. **Б.О**