

ДОМ

Загородный рынок ждет второго полугодия

Лишь летом может начаться стабилизация

загород

Ситуация на рынке загородного домостроения по сравнению с первичным рынком жилья Петербурга остается сложной. Участники рынка менее оптимистичны в оценках его дальнейшего развития. Если, рассуждая о новостройках Петербурга, эксперты сходятся во мнении, что падения цен больше не будет, и лишь спорят о том, будет ли рост, то с загородным жильем все сложнее. Большинство опрошенных участников рынка считают, что падение цен в первой половине года продолжится и лишь со второго полугодия можно ожидать стабилизации. Лучше всего себя чувствует экономсегмент.

Алена Милош, руководитель коммерческого управления компании «Петрополь», считает, что восстановление спроса и уровня цен на малоэтажное жилье, по своему типу и местоположению относящемуся к сегменту жилья для загородного отдыха, будет происходить медленно, поскольку подобное жилье не является предметом первой необходимости. Улучшение ситуации в этом сегменте будет происходить уже после восстановления городского рынка. «Цены на рынке малоэтажного жилья для постоянного проживания в экономсегменте будут изменяться приблизительно так же, как и на первичном рынке жилья в Санкт-Петербурге», — рассуждает госпожа Милош.

В настоящее время в продаже находятся 202 загородных комплекса или 4 069,6 тыс. кв. м. «За 2009 год предложение загородных комплексов возросло на 35 процентов», — рассказывает Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН. — Увеличение количества проектов связано с тем, что в условиях кризиса продажи падают, проекты остаются на рынке, меняя только концепции и предложение, но в то же время на рынке появляются новые загородные комплексы.

Необходимо отметить, что с момента начала кризиса до начала 2009 года было приостановлено около 25 проектов. Снижение темпов продаж по сравнению с докризисным периодом составило около 70–80%. Наиболее активно в 2009 году традиционно шли продажи весной (март, апрель) и осенью (сентябрь, октябрь), с ноября спрос пошел на спад.

«Несмотря на кризис, в 2009 году были закончены продажи в ряде загородных поселков, в основном в классе эконом, например, «Новое Шелтово», «Преображение», «Ожидание», «Зеленые каскады», — добавляет Зоя Захарова.

С начала года на загородном рынке недвижимости началась продажа примерно в 50 комплексах. Лидирующее место по количеству поселков, вышедших на рынок в 2009 году, занимает класс эконом: 72%, на бизнес-класс приходится 14%, на элит — 8%, на премиум — 6%.

В настоящее время наибольший объем предложения приходится на класс эконом (38%) и бизнес (39%). Доля экономкласса за год в общем числе комплексов увеличилась за счет того, что около 70% поселков из начавших продажи в 2009 году относятся к классу эконом.

«Традиционно наибольший объем предложения сосредоточен во Всеволожском (31 процент) и Выборгском (25 процент) районах», — рассказывает Зоя Захарова. Значимая доля приходится на Пушкинский район (13%) (за счет «Новой Ижоры») и Курортный район (10%). Летом 2009 года на рынке появился первый проект в Кингисеппском районе — «Богемия» (класс эконом), здесь предлагаются участки под застройку. Зимой на рынок вышел дачный поселок «Речное». Также продолжилось освоение Всеволожского района: коттеджные поселки «Лазурь» и «Сельцо».

«До недавнего времени среди коттеджных поселков класса премиум отсутствовали дачные коттеджные поселки, поскольку класс характеризовался уникальным расположением в незначительном удалении от

города», — рассказывает Зоя Захарова. В настоящее время в продаже находится два дачных коттеджных поселка премиум-класса: «Золотые пески» и «Корабельные сосны».

Большинство комплексов класса «элита» также расположены в незначительном удалении от города, в зоне для постоянного проживания (74%). В классе эконом доля коттеджных поселков для дачного проживания составляет около 52%. «По сравнению с началом 2009 года доля коттеджных поселков для дачного проживания в классе эконом увеличилась на 30 процентов», — отмечает Зоя Захарова. — Это связано с тем, что спросом пользуются комплексы в значительной удаленности от города (от 80 км), поэтому девелоперы активно осваивают эти зоны.

С начала 2009 года в классе эконом произошел небольшой ценовой рост: около 6% на коттеджи и порядка 7% на участки. Это обусловлено перераспределением спроса на более экономичные проекты, а также увеличением спроса на земельные участки.

В классе премиум произошло наибольшее падение цен на коттеджи (на 23%), что удержало темпы продаж на прежнем уровне. При этом произошла небольшая отрицательная корректировка цен на участки (-4%). «Падение цен на землю менее значительное в связи с тем, что увеличивается доля инвестиционного спроса на земельные участки», — объясняет Зоя Захарова.

По мнению Зои Захаровой, на 2010 год можно прогнозировать следующее изменение цен: по классу эконом — рост в среднем на 8–10%; по бизнес-классу — в первые полгода стоимость будет продолжать падать (на 3–5%), потом возможна стабилизация цены или незначительный рост. В классе «элита» — в первые полгода стоимость также будет продолжать падать (на 5–10%), потом возможен рост в районе 5%. В премиум-сегменте госпожа Захарова прогнозирует снижение на уровне 7–10%, а осенью возможна стабилизация цен.

«Сейчас для покупателей элитных объектов наиболее важно, насколько ликвидна загородная недвижимость», — говорит Зоя Захарова.

Сегодня покупателей интересует ряд факторов: исключительность местоположения, концепция проекта, стадия готовности поселка (почти завершенный или готовый).

«Что касается объектов класса эконом и бизнес, здесь потенциальных клиентов привлекает прежде всего стоимость», — рассказывает Зоя Захарова. Интерес покупателей можно поделить на спрос на домовладения: наиболее интересные объекты на небольших участках с небольшими домами (участок до 10–12 соток, дом не более 150 кв. м в классе бизнес и 100 кв. м в классе эконом) и на спрос на участки: прежде всего интересны инженерно подготовленные участки (10–15 соток).

«Что касается строительных материалов, то основной спрос приходится на каркасные технологии и кирпич. «За последние пять лет значительно увеличился спрос на каркасные технологии в связи с тем, что это более дешевый материал, дом быстро возводится, при этом снизались доля покупателей, заинтересованных в покупке дома из дерева», — комментирует ситуацию Зоя Захарова. — Спрос на кирпичные дома в течение пяти лет практически не менялся и находился в диапазоне 35–41 процент».

По прогнозам АРИН, в 2010 году продолжится тенденция освоения более удаленных районов Ленинградской области (Кингисеппский, Волосковский и пр.), появление проектов экономкласса; девелоперы будут продолжать снижать стоимость проектов за счет сокращения объектов инфраструктуры в комплексе; основной спрос будет все также сосредоточен на недорогих объектах (на участках без подвояда, на домах площадью до 100 кв. м). «В 2010 году активных продаж (на докризисном уровне) не следует ожидать, т. к. возвращение былого инвестиционного ажиотажа, доступных кредитов, расцвета ипотеки и прочих факторов, подогревающих платежеспособный спрос, не предвидится», — резюмирует госпожа Захарова.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Стабильный год

Строители полагают, что в 2010 году ждать резких изменений на рынке не следует

прогнозы

В декабре прошлого года на рынке строящейся недвижимости намечалось оживление, которое продолжается и сейчас. Однако в 2010 году участники рынка не ожидают ни роста цен, ни их падения. В то же время строителям становится все более заметным расхождение рынка. Если раньше, до кризиса, они говорили о различии в ценах на квартиры и в уровне спроса в зависимости от качества проекта и от его локации (объекты в обжитых районах пользовались наиболее активным спросом, и цена кв. м в них росла гораздо более быстрыми темпами, чем в тех, которые располагались на окраинах и/или имели определенные недостатки в концепции), то сегодня, помимо указанных характеристик, более всего на цены и на спрос влияет репутация застройщика.

Олег Пашин, заместитель директора компании «Петербургская недвижимость», говорит: «Сейчас есть объекты от некоторых застройщиков, где продажи стоят. Неудивительно, ведь сейчас покупатели стали гораздо лучше ориентироваться и прежде, чем выбрать объект или строительную компанию, хотят хотя бы воочию убедиться в активности непосредственно самого процесса строительства. Если на стройплощадке нет никакого движения, то, соответственно, и продажи на нуле. Если раньше мы отмечали, что на спрос очень сильно влияла стадия готовности, то и сегодня этот фактор важен для покупателей. Но сейчас есть объекты и начальной стадии готовности, которые пользуются спросом у покупателей».

Дефицит без повышения цен

Как говорят эксперты, к середине 2010 года возможен дефицит ликвидного предложения на рынке строящегося жилья. Основные его причины — снижение темпов вывода в продажу новых объектов и формирование «отложенного» спроса. Общественные рыночные предпосылки как для существенного роста цен, так и для снижения — нет. Рынок жилья все еще находится под влиянием макроэкономических и политических факторов, и в ближайшие месяцы на рынке жилья не ожидается существенных ценовых изменений. Средний уровень цен на жилье массового спроса будет практически стабилен (плюс-минус несколько процентов). В сегментах бизнес-класса и элитном будет продолжаться ценовая коррекция по ранее переоцененным проектам.

По данным Knight Frank St. Petersburg, первичный рынок жилой недвижимости в 2009 году характеризовался беспрецедентно низким

уровнем спроса и рекордно низким за последние 7 лет объемом продаж. Так, для сравнения объем продаж в 2007 году составил 1 985 тыс. кв. м, в 2008 году — 1 890 тыс. кв. м, в 2009 году — 950 тыс. кв. м.

С III квартала 2009 года ситуация начала постепенно улучшаться. Нижняя точка падения рынка была зафиксирована в IV квартале 2008 года. Начиная со II квартала 2009 года показатели объемов продаж начали постепенно расти. Осень 2009 года и начало зимы 2010 года прошли у девелоперов достаточно активно; увеличилось количество обращений, некоторые девелоперы начали либо снимать ликвидные варианты с продаж, либо поднимать цены по отдельным объектам.

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg, рассказывает: «Начиная с конца 2008 года объем предложения на первичном рынке непрерывно сокращался: девелоперы практически не выводили на рынок новых проектов, по этой причине объем вывода новых проектов был самым низким даже по сравнению с кризисом 1998 года. Уже с конца 2008 года и до осени 2009 года объем предложения имел тенденцию к сокращению. К осени объем количество наиболее ликвидных вариантов (готовые квартиры и квартиры в высокой стадии готовности) начало сокращаться. В IV квартале 2008 года был впервые зафиксирован прорыв объема предложения: на рынок было выведено порядка 170 тыс. кв. м нового предложения, что превысило объем поглощения за этот же период. К концу года объем предложения на рынке стал вновь расти».

Как говорит господин Пашков, одна из надежд на 2010 год — рост спроса и рост первичного рынка жилой недвижимости. «В первом



Большинство строительных компаний, несмотря на видимое бедственное положение, имеют достаточно большой запас прочности, который они начинают расходовать только в самой экстренной ситуации

полугодии, по нашим прогнозам, предложение будет сокращаться: у многих девелоперов в силу давления долговых обязательств все еще недостаточно ресурсов для перезапуска ранее замороженных проектов. До стадии продаж многие проекты смогут дойти только во II полугодии 2010 года. С другой стороны, потенциала для резкого роста спроса также нет. Соответственно, причин для резкого сокращения предложения и его острого дефицита не прогнозируется», — рассуждает господин Пашков.

Ольга Бойко, начальник отдела аналитики группы компаний «Аверс», согласна с тем, что ситуация на рынке строящегося жилья стабилизировалась. «Цены предложения на жилье массового спроса в течение ближайших месяцев резко меняться не будут. Темпы снижения в конце 2009 года сократились почти до нуля. Возможны плавные, незначительные колебания (в 1–2 процента) как в одну, так и в другую сторону, обусловленные влиянием макроэкономических и политических факторов. В дальнейшем цены могут плавно расти (с учетом инфляции)», — говорит она.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», также считает, что в этом году рассчитывать, что экономическая ситуация полностью стабилизируется, не приходится. «Исходя из этого, предпосылки к резкому повышению спроса, провоцируемому ростом цен, не видно. С другой стороны, с рынка постепенно вымывается ликвидное предложение, а новых проектов, способных восполнить его, немного. Такая ситуация может привести к тому, что даже невысокий существующий спрос будет превышать предложение. Поэтому мы считаем, что цены на рынке будут плавно расти. Первый квартал 2010 года — рост на 3–5 процентов, второй и третий кварталы — 2–4 процента (с учетом трех летних месяцев, характеризующихся традиционным замедлением рынка), четвертый квартал — до 8 процентов. Итого рост за год составит 15–20 процентов. Предложенный нами прогноз справедлив в случае если в экономике не случится новых потрясений и ситуация

будет развиваться стабильно в соответствии с вектором последних месяцев», — прогнозирует он.

Банкротств не будет

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, полагает, что потрясений, связанных с банкротствами строительных компаний, также ожидать в этом году не стоит. «Большинство строительных компаний, несмотря на видимое бедственное положение, имеет достаточно большой запас прочности, который они начинают расходовать только в самой экстренной ситуации. В данном случае речь идет о сводных балансах, набранных в предыдущие годы, о различных непрофильных активах компании, о сохранившемся запасе непроданных квартир и встроенных помещений в домах. Как правило, застройщики не спешат с ними расставаться и предпочитают просить помощи у государства, идти на реструктуризацию задолженности, на приостановку строек, но только не на срочную продажу этих объектов по сниженной цене. Поэтому реального банкротства большинство компаний могут избежать, если только не пойдут на это сознательно с целью вывода ликвидных активов», — рассуждает госпожа Марковец.

По ее словам, по итогам IV квартала 2009 года отмечено незначительное падение цен на первичном рынке (-5% по сравнению с III кварталом 2009 года). На начало января 2010 года средневзвешенная стоимость квадратного метра составила 70 674 руб. За 2009 год падение цен составило 16% в рублевом выражении. Одной из тенденций IV квартала явилось снижение разницы в стоимости между объектами, находящимися на разных стадиях строительства.

«Это обусловлено тем, что возможности населения приобрести квартиру единоразовым платежом ограничены. С учетом сложности получения ипотеки наилучшим вариантом покупки квартиры являются варианты рассрочки, предлагаемые застройщиком. Как правило, девелоперы предлагают беспроцентную рассрочку на

период строительства жилого комплекса. Таким образом, население не имеет возможности приобрести квартиру в построенных домах и обращается к вновь возводимым объектам», — рассказала госпожа Марковец.

«Цены на „ликвидные“ квартиры увеличатся в среднем на 10 процентов в 2010 году. Жилые объекты со слабой строительной активностью или у „неудачных“ застройщиков сохранят цены на текущем уровне. Наиболее значительный рост цен может наблюдаться в элитном секторе. Это обусловлено отсутствием новых проектов и наиболее активно снижающимся предложением ликвидных квартир», — отмечает Екатерина Марковец.

Как прогнозирует Илья Логинов, директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИР недвижимости», средний уровень спроса в 2010 году сохранится на показателях конца 2009 года — продажи порядка 2 000 квартир в месяц. «В целом за год продажи составят не менее 1 500 000 кв. м. Цены больше снижаться не будут. Правда, и роста значительного мы тоже не ожидаем. По нашим расчетам, рост может составить около 7 процентов. Этот сценарий реализуется, если сохранятся существующие тенденции по основным рыночным и макроэкономическим показателям. Возможны и другие сценарии. Например, если ипотека будет поддерживаться на правительственном уровне или если пройдут банкротства каких-либо строительных компаний, то тренд может измениться как вверх, так и вниз. Вероятность банкротств строителей существует. Не все компании чувствуют себя хорошо. Однако правительство города оперативно реагирует на возникающие риски. Покупателям нужно быть осторожными в поиске подходящего варианта квартиры. Если цена, которую предлагает застройщик существенно ниже рынка, — это первый повод задуматься — а будет ли достроен дом. В этом случае профессиональные консультанты по недвижимости помогут разобраться и сделать правильный выбор», — считает господин Логинов.

«С уверенностью можно сказать, что все мы приобрели за этот год неоценимый опыт ведения бизнеса в кризисных условиях, научились делать прогнозы, когда прогнозировать что-либо в принципе невозможно, отработали схему создания нескольких сценариев развития бизнеса от „оптимистичного“ до „самого жесткого“, в зависимости от ситуации в экономике. Но в целом уходящий год оказался удачным, чем можно было ожидать. На мой взгляд, случился один из самых благоприятных сценариев развития кризиса, не произошло никаких глобальных потрясений, которые могли бы повлечь за собой необратимые последствия», — резюмирует господин Медведев.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ, РОМАН РУСАКОВ

Михаил Возиянов, генеральный директор ЗАО «ЮИТ Лентек», дает свой прогноз роста цен на первичном рынке: по его мнению, к концу 2010 года цены вырастут в рублях на 10–15% от текущих значений.

Первый вице-президент ГК «Балтрос» Олег Еремин считает, что в 2010 году будут сохраняться средние цены при их дифференциации по срокам сдачи, качеству проекта, надежности застройщика. «То есть внутри этих средних цен стоимость жилья в готовом доме и на нулевом цикле будет различаться процентов на 15–20. Но в принципе так было всегда», — поясняет он.

Александр Погодин, директор ООО «Пионер», уверен, что оснований для дальнейшей серьезной перестановки сил на рынке, нет. Прошедший год выявил стабильных застройщиков, которые могут работать дальше, и тех, кто вел несбалансированную финансовую политику и оказался в списке «проблемных».

«Не так страшен черт»

Генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев полагает, что последствия кризиса еще долго будут давать о себе знать — прежде всего ожидаем серьезным дефицитом предложения на рынке строящейся недвижимости. При этом он подчеркивает, что, по признанию большинства игроков рынка недвижимости, они ожидали, что ситуация на строительном рынке России и Санкт-Петербурга в частности будет значительно хуже, чем мы имеем на сегодняшний день. Однако, по оценкам экспертов, в уходящем году было «потеряно» много малых, а также средних компаний, а работающие организации в основном достраивают уже начатые проекты, часто не задумываясь о заделах на следующие годы.

«В большой степени одной из причин сложившейся ситуации является поведение банков, которое на протяжении всего 2009 года оставалось неизменным: банки не желали кредитовать строительство. Недостаточно весомой была и поддержка государства: с помощью госслужащих по всей России построено не более пяти миллионов квадратных метров жилья», — отмечает господин Медведев.

«С уверенностью можно сказать, что все мы приобрели за этот год неоценимый опыт ведения бизнеса в кризисных условиях, научились делать прогнозы, когда прогнозировать что-либо в принципе невозможно, отработали схему создания нескольких сценариев развития бизнеса от „оптимистичного“ до „самого жесткого“, в зависимости от ситуации в экономике. Но в целом уходящий год оказался удачным, чем можно было ожидать. На мой взгляд, случился один из самых благоприятных сценариев развития кризиса, не произошло никаких глобальных потрясений, которые могли бы повлечь за собой необратимые последствия», — резюмирует господин Медведев.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ, РОМАН РУСАКОВ

Возвращение ипотеки

финансы

(Окончание. Начало на стр. 19) Виктория Полякова, руководитель отдела ипотечного кредитования агентства «Петербургская недвижимость», говорит, что в третьем квартале появилась возможность подтвердить доходы и справку в свободной форме. «Правда, проенты для таких клиентов ощутимо выше, но возможность есть. То же касается и собственников бизнеса», — отвечает она.

О выросшем уровне платежеспособности населения можно судить по статистике объемов просрочки. Банки-участники ипотечного рынка делятся своими наблюдениями: хотя общий уровень просрочки по кредитам значительно вырос в течение

первого полугодия 2009 года, в осенне-зимние месяцы количество неплатежей, в частности по ипотеке, более не росло, а многие участники-кредиторы даже констатируют снижение просрочек и дефолтов.

При этом, несмотря на наметившиеся позитивные изменения в ряде секторов рынка в целом, многие эксперты ожидают, что 2010 год будет в определенной степени сложным и не покажет серьезного роста объемов рынка по многим секторам.

«Возможно, что наиболее острая фаза пройдена, но говорить о полной стабилизации рано. Объемы кредитования на уровне 2007–2008 годов в следующем году ожидать не стоит. Полагаем, что при сохранении положительного

тренда в российской и мировой экономике можно ожидать, что на восстановление активного платежеспособного спроса и наличия адекватного предложения может уйти не менее 2–3 лет», — предупреждает господин Пименов.

Светлана Ставицкая также считает, что полного восстановления рынка ипотечного кредитования можно ожидать в 2011–2012 году.

Виктория Полякова полагает, что если ставка рефинансирования будет снижаться и дальше, то вслед за ней пойдут и ставки АИЖК и Сбербанка, по этим программам придется равняться и остальным. «Скорее всего улучшение условий кредитования будет очень осторожным и плавным, уроки кризиса усвоены. Разброс ставок для заемщи-

ков с „серыми“ и „белыми“ доходами может достичь существенной величины. Плавающие ставки будут постепенно „теснить“ фиксированные. Количество дефолтов может вырасти, но вряд ли рост будет значительным и окажет ощутимое влияние на рынок», — рассуждает госпожа Полякова.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», полагает, что в 2010 году не стоит рассчитывать появление ипотечных программ с первоначальным взносом в 10 и менее процентов, как это было на докризисном рынке. При этом, по его мнению, постепенно будет возвращаться кредитование новостроек — если строительные компании не столкнутся с новыми финансовыми проблемами, то

число ипотечных программ на покупку строящейся недвижимости будет расти.

Владимир Спарк, заместитель генерального директора АН «АРИН», сообщил, что по состоянию на середину января кредиты выдают АИЖК (от 9,8%), Дельтакредит (от 7% в долларах и от 12% в рублях), ВТБ, Сбербанк (от 8,5% в долларах и от 12,5% в рублях). «При этом АИЖК и Сбербанк выдают кредиты только под белую зарплату, а ВТБ и „Дельтакредит“ кредитуют и при предъявлении серых справок, естественно, с увеличением ставки по кредиту. Большинство заемщиков берут ипотечный кредит в размере около 1–2 млн рублей. Соответственно, портрет среднестатистического заемщика выглядит следующим образом: это на-

емный работник в возрасте от 30 до 40 лет с уровнем зарплаты от 30 тыс. рублей в месяц», — говорит господин Спарк.

Александр Погодин, директор ООО «Пионер», однако констатирует, что количество сделок с использованием ипотечного кредитования на первичном рынке по сравнению прошедшими годами остается ничтожно малым. «Если в 2007 году в комплексе „Шуваловские высоты“ до 40 процентов квартир приобретались с использованием ипотечных денег, то в 2009 году этот показатель упал до 1 процента. Покупатели предпочитают ипотеке собственные программы строительных компаний», — констатирует господин Погодин.

РОМАН РУСАКОВ