Столичная перспектива. Московский район выгодно отличается от многих других частей города по целому ряду параметров | **15**

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

ПАРТНЕР ВЫПУСКА РОССТРОЙИНВЕСТ

ЗАО «РосСтройИнвест». Реклама

Дом

Вторник 31 марта 2015 №55 (5565 с момента возобновления издания)

spb.kommersant.ru

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получат цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

16 | Государственные банки пока серьезного падения выдачи жилищных кредитов не отмечают

16 | Комфорт-класс может оказаться наиболее уязвимым сегментом в кризис. Хотя другие классы жилья также не застрахованы

Квартиры с финишной отделкой, появившиеся на рынке относительно недавно, всего с десяток лет назад, сегодня занимают примерно треть в общем объеме вводимого жилья. И несмотря на то, что отделка повышает стоимость квадратного метра, даже в трудные времена, как считают эксперты, эта доля позиций уступать не будет — более того, скорее всего, доля жилья, которое сразу готово для проживания, продолжит увеличиваться.

Покупателей завлекают готовым жильем

— отделка —

Чтобы желание купить готовую квартиру трансформировалось у покупателей в реальный спрос, девелоперы должны предложить им привлекательный и выгодный продукт. Кроме того, в условиях высокой конкуренции девелоперы ищут новые преимущества в борьбе за покупателей.

По оценкам экспертов, на современном рынке жилой недвижимости Петербурга около 40% жилых квартир предлагается с полной чистовой отделкой, при этом доля таких квартир зависит от класса объекта. Так, в эконом-классе квартиры с чистовой отделкой составляют до 60% от общего объема предложения. Этот показатель меньше в комфорт-классе — до 40%. В элитном секторе с полной отделкой можно найти лишь единичные предложения. Для покупателей элитной недвижимости важна индивидуализация интерьерных решений.

«Сегодня примерно третья часть всего жилья на первичном рынке предлагается к продаже с полной отделкой. Как правило, это объекты, которые относятся к сегменту эконом- и комфорт класса — в панельных, монолитно–панельных и кирпично-монолитных домах. Квартиры с полной отделкой в нестабильной экономической ситуации всегда пользуются повышенным спросом со стороны покупателей. Несмотря на отличие в цене, именно эти объекты позволяют экономить в итоге время, силы и деньги, потраченные на ремонт», — считает Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Покупателей квартир с отделкой привлекает экономия времени и денег: отпадает необходимость делать ремонт, что занимает не менее двух-трех месяцев, а стоимость может достигать половины и более стоимости квартиры

Признак класса

«Качественная отделка как самого жилья, так и мест общего пользования — один из главных признаков класса строящегося объекта. И кризис — не повод в данном случае что-то качественное и дорогое менять на дешевое и некачественное. Покупатели понимают, что и в кризис жить можно. И желают жить в комфортабельно обустроенном доме. Именно поэтому, несмотря на кризис, мы не поменяли в нашем проекте ничего», — рассказывает Светлана Петрова, директор УК Docklands.

С ней согласен Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена»: «Спрос на квартиры с отделкой будет только расти. Покупателей таких квартир в первую очередь привлекает экономия времени и денег: отпадает необходимость делать ремонт, стоимость которого может достигать половины и более стоимости квартиры, а занимает он не менее двух-трех месяцев. Несмотря на развивающийся экономический кризис, глобальных изменений на рынке мы не видим. Чтобы завоевать покупателя в ужесточившихся условиях, застройщики должны будут предоставить все возможные опции, в том числе и качественную отделку. Это один из важных критериев для принятия решения покупателем».

«Конечно, в связи с нестабильностью национальной валюты и ростом цен на импортные отделочные материалы велики риски увеличения стоимости жилых проектов, в которых они используются при ремонте, либо возможен сценарий замещения их на аналоги. Но сейчас вполне можно найти достойные и качественные аналоги отделочных материалов российского производства. Важно только обеспечить их качество и долговечность эксплуатации. Поэтому застройщики всегда будут использовать материалы, которые соответствуют этому классу, невзирая на то, являются они российскими или импортными», — говорит Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

Следует отметить, что доля импортных материалов на российском строительном рынке невысока: по оценкам экспертов, она не превышает 20%. Происходит рост себестоимости строительства, который обусловлен новыми ценами на импортные стройматериалы и оборудование, дорожающий металл, растущую стоимость трудовых ресурсов.

с15

Европланировки теснят «старую школу»

— пространство для жизни —

Планировочные решения в России отстают от мировых стандартов на 40–50 лет, говорят эксперты. На нефункциональные пространства в большинстве российских домой уходит до трети площадей квартир. Впрочем, постепенно современные планировки вытесняют устаревшие.

В последние годы на рынке строящегося жилья все явственнее увеличивается требование к рациональности и функциональности планировочных решений квартир. Это приводит к уменьшению площадей квартир, переосмыслению организации общего пространства. Например, в типовом жилье наблюдается уменьшение площади спален и увеличение кухонь-гостиных, все больше проектов содержат так называемые европланировки — большая гостиная с кухонной зоной, зачастую размещаемой в нише, и относительно небольшие спальни.

Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Becar, говорит: «Квартиры с европланировкой отличаются наличием большой кухни, совмещенной с гостиной (площадью 16–18 кв. м), и одной-двух небольших спален (по 10–12 кв. м). Им присуща большая функциональность площадей за счет отсутствия зон, не приносящих владельцам пользы». Она отмечет: как правило, россияне проводят большую часть времени на кухне и там же принимают гостей, а совмещенная с гостиной кухня отлично подходит для этих целей.

Виталий Виноградов, директор департамента продаж ГК «Лидер Групп», добавляет: «Интересно, что для таких квартир характерны проходные зоны, от которых российские проектировщики так старательно уходили много лет. Правда, теперь проходными стали не комнаты-спальни, а общие зоны, которые, к слову, с приходом европланировок в российских квартирах стали появляться все чаще.

с14

прямая речь

«Явного снижения цен не будет, только косвенное»

Несмотря на кризис, падение покупательной способности населения, сворачивание ипотечных программ и затоваривание рынка первичного жилья, многие девелоперы утверждают, что снижения цен ждать не стоит. О том, что будет с ценами, рассуждают участники рынка.

Екатерина Запорожченко, *директор УК Docklands:*
— Застройщики предлагают беспроцентные рассрочки, гибкую систему скидок и разнообразные акции. Данный инструмент продаж позволяет, не снижая цен на строящееся жилье, поддерживать спрос и интерес клиентов. В то время как получение ипотеки в банке становится проблемой, застройщики берут инициативу на себя и дают займы на срок, превышающий строительство, беря в залог построенное жилье. Мы не считаем, что цены в ближайшее время будут снижаться.

Роман Мирошников, *исполнительный директор ЗАО «Ойкумена»:*
— Явного снижения цен не будет, только косвенное. В долларовом выражении они уже снизились очень сильно. Далее могут снижаться в реальном выражении. В номинальном — снижения не будет. Если такое происходит, это дает сигнал о непростой финансовой ситуации у застройщика. Так будут делать застройщики только в крайнем случае.

Сергей Терентьев, *руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС»:*
— Полагаю, что ничего страшного не случится. Рынок найдет новый баланс довольно быстро, примерно за полгода. Что касается планов на будущее, то в ближайшее время будут выведены в продажу новые корпуса в уже строящихся жилых комплексах. А вот о перспективах пока сказать сложно: мы будем еще раз анализировать ситуацию непосредственно перед предполагаемым выводом каждого проекта на рынок.

Марина Агеева, *руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема»:*
— Если компания имеет финансовый задел, какой-то запас прочности, то демпинговать она не будет. Есть устоявшиеся ценовые решения, обусловленные, в частности, себестоимостью строительства, желанием застройщика выдержать заявленное на старте качество проекта, целостность социальной среды жилого комплекса. Эти ценовые решения сильные компании сохранят. Есть компании, которые закредитованы, у них нет достаточной финансовой «подушки», поэтому они, например, могут рассчитываться с подрядчиками квартирами. Это не есть хорошо для застройщика, потому что подрядчик, скорее всего, начнет продавать полученные квартиры дешевле, чем это делает девелопер. Кто-то дает длительные рассрочки на несколько лет на фоне обесценивающегося рубля или скидки по 20%. Это может говорить о том, что застройщику очень нужны деньги на стройку здесь и сейчас, а собственных ресурсов не хватает. Демпинг под видом экономически необоснованных рассрочек или прямых скидок вызывает вопросы относительно перспективы своевременного и качественного завершения строительства.

Полина Яковлева, *директор департамента жилой недвижимости NAI Becar:*
— Массовой тенденции к повышению цен на первичном рынке нет и в течение 2015 года не будет, так как застройщики находятся не в том положении, чтобы отпугивать покупателей увеличением цены. Незначительный рост стоимости квадратного метра (в пределах 5%) возможен лишь в эксклюзивных проектах либо на объектах, находящихся на высокой стадии готовности и где в продаже осталось небольшое число квартир. Чтобы стимулировать покупательскую активность, большинство застройщиков за счет снижения маржинальности своих проектов предоставляют значительный дисконт на жилые метры и улучшенные условия рассрочки.

Елена Валуева, *директор по маркетингу компании Mirland Development, ЖК «Триумф Парк»:*
— Стоимость строительства возрастает, возможности для снижения цен с учетом различных акций у застройщиков ограничены, девелоперский бизнес далеко не сверхприбыльный, себестоимость строительства и сопутствующих расходов достаточно высока и не позволяет давать больших скидок покупателям. Кардинально условия продаж квартир от девелопера не изменились, но появились выгодные схемы рассрочки. А вот демпинг должен как раз насторожить покупателя. В этом случае необходимо тщательно проверить, по какой схеме продается жилье, и если не по ДДУ, то все ли в порядке у застройщика с документацией.

Виталий Виноградов, *директор департамента продаж ГК «Лидер Групп»:*
— Цены на квартиры в объектах, которые будут выводиться в продажу в 2015 году, будут ниже. Раньше мы видели, что даже на старте продаж стоимость квадратного метра была едва ли не соизмеримой с тем ценовым уровнем, который обычно достигается на высокой стадии готовности. Сейчас цены продаж на начале строительства будут более спокойными. Застройщики понимают, что рынок уже не такой «горячий», и будут «стартовать» с более разумными предложениями. Если оценивать те объекты, которые уже выведены на рынок, то их стоит разделить на две группы. В первую попадают проекты, реализующиеся в городской черте, в популярных спальных районах. Для этих домов уменьшения стоимости ждать не стоит. Последние 15 лет спрос на квартиры в таких новостройках существенно превышает предложение. И этот тренд сохранится. Возможно, темпы роста цен будут ниже, чем в 2014 году, но дорожать это жилье будет все равно. Вторая категория — это дома, строящиеся за КАД, к примеру, в районах Девяткино, Шушары, Кудрово. Сейчас в этих направлениях предлагают свои проекты многие застройщики. И здесь можно ожидать определенного снижения стоимости «квадрата». Но коснется оно, скорее всего, не самого ликвидного предложения. Цены на интересные квартиры вряд ли упадут.

Сергей Степанов, *директор по продажам компании «Строительный трест»:*
— Ажиотажный спрос на рынке ушел, и застройщики, ориентированные в первую очередь на «инвестиционных» покупателей, могут столкнуться с трудностями. При этом спрос на качественные проекты, нацеленные на рациональных покупателей, которые ищут недвижимость для себя, сохранится на хорошем уровне. Важны реальные преимущества того или иного объекта, удобство квартирографии, технические опции, наличие парковочных мест и инфраструктуры — для тех, кто собирается жить в новом доме, это гораздо ценнее, чем разовые маркетинговые акции и скидки.

Марк Лернер, *генеральный директор компании «Петрополь»:*
— Рискну предположить, что цена квадратного метра в рублях останется примерно на нынешнем уровне. Потому что есть много предпосылок, чтобы она выросла и также много предпосылок, чтобы она упала. Для простоты скажем, что все факторы друг друга уравновесят и средняя цена составит примерно 100 тыс. рублей за квадратный метр.

Любава Пряникова, *старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге:*
— В настоящее время застройщики не готовы снижать цены. В первую очередь это связано с увеличением себестоимости строительства (на 15–20%). Предоставляемые сейчас скидки больше относятся к стимулирующим мероприятиям, характерным для начала года. Например, на объекты Setl Group до конца февраля действовала скидка 20%, «Росстройинвест» и «Лидер Групп» предоставляют специальные цены на ряд квартир. Глобальное снижение цен на первичном рынке Петербурга в 2015 году вряд ли произойдет.

с14

ПЛАНИРУЕТЕ ПЕРЕЕЗД?

ПЕРЕЕЗДЫ КВАРТИР И ОФИСОВ «ПОД КЛЮЧ» — КАЧЕСТВЕННО – обученные и квалифицированные сотрудники умеют работать с любой мебелью, бытовой техникой и личными вещами, и имеют при себе весь необходимый инструмент.

СБОРКА И РАЗБОРКА МЕБЕЛИ — БЕЗОПАСНО - все хрупкие и ценные вещи будут надежно упакованы с помощью специальных материалов, за ваши вещи мы несем материальную ответственность по договору. При необходимости процесс контролирует служба контроля качества.

ХРАНЕНИЕ МЕБЕЛИ И ВЕЩЕЙ НА СКЛАДЕ — ПРОЗРАЧНАЯ СТОИМОСТЬ - Вы можете нам доверять: если не изменятся условия переезда, стоимость остается фиксированной с момента расчета. В случае почасовой формы оплаты все тарифы отражаются в договоре.

МАГАЗИН УПАКОВКИ ДЛЯ ПЕРЕЕЗДА — УДОБНО - после переезда Вам будет легко найти нужные вещи: мы разберем и соберем мебель, промаркируем все вещи и расставим в новой квартире согласно Вашим пожеланиям.

ПЕРЕЕЗЖАЙТЕ ЛЕГКО, ЗАБОТЫ МЫ БЕРЕМ НА СЕБЯ!
т. (812) 740-77-45, www.spb-pereezd.ru

ДЕЛИКАТНЫЙ переезд

РЕКЛАМА

прямая речь

с13

Яна Долотова, *директор направления «Новое строительство» АН «Итака»:*
— Уменьшение количества ипотечных сделок привело к значительному снижению продаж как у девелоперов, так и у агентств недвижимости. Покупательский спрос в 2015 году сократился в среднем на 20% и в марте, скорее всего, эта тенденция сохранится. Поддержку рынку может оказать субсидирование ипотечных ставок, но результаты будут заметны не раньше апреля. В связи с этим многие потенциальные покупатели временно отложили покупки в ожидании перемен к лучшему. Девелоперы, конечно, будут проводить разнообразные маркетинговые акции. Ряд крупных застройщиков уже начинает анонсировать скидки или специальные предложения. К слову, прирост средней стоимости квадратного метра в декабре-январе составил от 12 до 18%, но спрос, вероятно, скорректирует цены уже в ближайшие месяцы до додекабрьского уровня. Кроме того, застройщики будут «бороться» за покупателя путем увеличения комиссионного вознаграждения за продажи для посредников.

Григорий Алтухов,
коммерческий директор ФСК «Лидер»:
— Наиболее вероятный сценарий — сохранение сегодняшнего уровня цен с разовыми повышениями, совпадающими с увеличением степени готовности проектов.
Скидки можно будет получить в рамках акций от застройщиков (8 Марта, майские праздники), а в пред- и постпраздничные дни (обычно это неделя до и неделя после) застройщики традиционно вводят дополнительные условия по акциям.

Екатерина Гуртовая,
директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург»:
— С одной стороны, на цены оказывает влияние некоторое снижение спроса, с другой — рост себестоимости строительства, поэтому динамика цен на рынке разная: по одним объектам цены растут, по другим — снижаются, по третьим остаются без заметных изменений. По объектам, находящимся в активной стадии строительства, большинство контрактов на поставку стройматериалов и оборудования уже заключено, поэтому серьезное повышение себестоимости им не грозит. Это позволяет застройщикам при необходимости сдерживать рост цен на квартиры.

Арсений Васильев,
генеральный директор ГК «Унисто Петросталь»:
— С конца 2014 года постепенно нарастают факторы, которые подталкивают цены на квартиры вверх: девальвация рубля, а соответственно, повышение себестоимости строительства, удорожание кредитов для строительных компаний; раскручивание инфляционного витка. В 2015 году для некоторых застройщиков нависла угроза повторной оплаты подключения к электросетям вследствие финансовых проблем ОАО «Ленэнерго». В то же время рынок столкнется со снижением платежеспособного спроса, вызванного как сокращением реальных доходов населения, так и ограничением возможностей дополнительного финансирования — рынок ипотечного кредитования в первые месяцы года заметно сузился на фоне ужесточения банковских требований к заемщикам и объектам кредитования и возросшей процентной ставки.
Вместе с тем рынок ожидает и сокращение объемов предложения — часть проектов, которые находятся в «бумажной» стадии, не будут торопиться выводить на рынок. Но уже сейчас можно говорить о том, что тренд на повышение цены взяли основные застройщики, которые готовы отвечать как по срокам строительства своих объектов, так и по их качеству.
С начала года средний уровень увеличения цен составил 10%, застройщики максимально оптимизируют затраты, сдерживая более стремительный рост цен.

«Все, что может снизить себестоимость, у нас есть»

Председатель правления группы компаний «Росстройинвест» Игорь Креславский в интервью корреспонденту »Ъ-Дом“ рассказал об импортозамещении, работе с госзакази перспективах реализации проектов в Европе.

— интервью —

— Некоторые застройщики в нынешних экономических условиях предпочитают не говорить о планах. Вы от своих намерений не отказываетесь?
— Все заявленные нами ранее планы по вводу и началу новых проектов остаются в силе. На днях мы ввели в эксплуатацию ЖК «Утренняя звезда», причем на полгода раньше срока. Также в 2015 году будут сданы ЖК «Дом с курантами» и ЖК «Земляничная поляна». Строительство объектов, которые мы начали в прошлом году, а именно комплексное освоение территории «Золотые купола», ЖК «Город мастеров», ЖК «Старая крепость», продолжается согласно графику.

Более того, в этом году мы действительно выведем на рынок несколько новых проектов. В ближайшей перспективе — жилой комплекс «Кремлевские звезды» общей площадью 35 тыс. кв. м в Московском районе Санкт-Петербурга, на улице Типанова. Это будет 27-этажный объект прочного бизнес-класса. В этом районе есть потребность в жилье такого уровня и устойчивый спрос, который будет сохраняться. Мы тщательно прорабатывали проект как с точки зрения «начинки», так и внешнего облика. Остановились на архитектуре в стиле ар-деко, сочетающейся с общим обликом Московского района. Будут и другие комплексы, которые мы начнем строить в конце этого года.

— Говоря о новом проекте, вы акцентировали внимание на архитектуре. Это принципиальная позиция компании?
— Я уверен, что над архитектурным обликом необходимо всегда много работать. Далеко не все застройщики эту возможность используют в полной мере. Мы стараемся уделять архитектурному вопросу максимальное внимание, потому что уверены, что индивидуальный облик обязательно должен быть. Это важно, хотя и не так просто. Иной раз архитектурные решения противоречат другим критериям проекта. Объемы площадей, планировки и архитектура часто вступают в противоречие. Разрешить его можно только в случае, если девелопер может принимать личное участие и имеет свое мнение.

— Реализовывать даже проработанные идеи становится, наверное, сложнее в условиях вынужденного импортозамещения?
— Сейчас еще не до конца все понятно. Некоторые поставщики только собираются корректировать цены, кто-то сохранил их на прежнем уровне. Другие и вовсе для того, чтобы остаться на российском рынке, намеренно держат низкую планку. Каждый выбирает индивидуальный подход. Но сейчас время, когда необходимо искать надежных поставщиков, которые привязываются к рублю.

— Особенно в таких условиях страдают высотные проекты.
— Высотные стройки всегда уникальные и емкие с точки зрения технологий и материалов. Инженерные системы сложнее, требования к пожарной безопасности выше. Сейчас мы дорабатываем по импортозамещению наш высотный жилой проект «Петр Великий и Екатерина Великая» в Невском районе Петербурге. В этом объекте мы планировали использовать достаточно много импортной европейской продукции, уникальных элементов, которые в ситуации изменения курса рубля к валюте мы думаем заменить. Без потери качества, конечно.

— Есть на что заменять?
— Всегда есть. Мы ориентируемся на азиатских производителей, которые могут предложить весьма достойные аналоги европейской продукции, но дешевле. Себестоимость будет дорожать в любом случае. Но существенного роста мы постараемся не допустить. К тому же мы не торопимся. В случае с комплексом «Петр Великий и Екатерина Великая» участок находится в собственности. Мы все продумаем и выведем проект, когда мы будем готовы.

— Сюрпризом для дольщиков и некоторых застройщиков стала ситуация с «Ленэнерго». Есть хорошие новости?
— Насколько мне известно, власти города сейчас проводят совещания и стараются влиять на политику «Ленэнерго». Думаю, что вскоре будут приняты соответствующие решения, и «Ленэнерго» войдет в нормальный рабочий ритм. Мы же помним, что вся ситуация возникла из-за проблемы с банком, то есть сторонней организацией. Вроде бы в ближайшее время она должна решиться, «Ленэнерго» сможет получить собственные средства и продолжить финансировать договоры присоединения. Застройщиками в большей степени были оплачены эти работы, но из-за отсутствия финансирования субподрядных работ произошло отставание от графика. Если ситуация с банком будет закрыта, то эти трудности будут преодолены.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Сегодня у нас в работе только один проект, подключение которого зависит от «Ленэнерго», и мы уверены, что в течение одного месяца все необходимые работы будут завершены. Подобные ситуации можно решить. Надо договариваться и следить за ситуацией.

Мы со своей стороны всегда идем на контакт и с властями, и с монополистами. К примеру, отвечаем на просьбы города достроить объект. Так, мы зашли на стройплощадку ЖК «Бригантина» на Бухарестской. Для нас это была социальная нагрузка, мы помогали городу решать вопрос обманутых дольщиков.

— В непростых экономических условиях застройщики все больше задумываются о развитии собственной ресурсной базы. У вас в активе уже есть бетонный завод. Расширять собственные возможности планируете?
— В структуре холдинга есть производство бетона, которое будет запущено в этом месяце. Поставки мы будем осуществлять на собственные строительные площадки жилых комплексов в Мурино и Сертолово, а также на соседние стройки других застройщиков. Возить в другие концы города не считаем целесообразным из-за стоимости доставки.

Но бетонный завод — не единственный промышленный актив. Также мы сами производим все металлоконструкции, двери и другие металлические изделия, полностью покрывая собственные потребности. Все внутренние и наружные сети, фасады и остальное мы закупаем на стороне. И считаем, что нашли баланс в соотношении собственного производства и сторонних поставщиков. Если возникнет потребность, мы примем соответствующее решение. Пока же все то, что, как мы полагаем, может повлиять на снижение себестоимости, у нас есть. А то, что мы считаем недостаточно рентабельным, мы не производим.

— Одним из приоритетных направлений для группы компаний является реализация проектов социальной инфраструктуры по госзаказу. Какие изменения в этом направлении повлекла за собой общая экономическая ситуация?
— Мы проектируем и строим социальные объекты в рамках собственных инвестиционных проектов. К примеру, в новом проекте «Кремлевские звезды» будет построен детский сад. Одновременно с этим в структуре группы развивается соответствующее направление по стройкам в рамках государственного заказа. К примеру, в ближайшие месяцы будем сдавать инфекционную больницу в районе Полюстрово, крупнейшую на Северо-Западе. Кроме того, мы строим Мариинскую больницу, есть проект в Сертолово. Работаем в Мурманске и Москве.

Это направление, которым мы давно занимаемся. Да, ситуация меняется, и в каких-то вещах становится работать тяжелее. Но мы намерены продолжать развивать эту деятельность, потому что действительно умеем строить социальные объекты, у нас есть опыт, который хотим применять вне зависимости от рынка. Мы не исключаем и работу в других регионах по данному направлению, если будет соответствующая возможность.

— В прошлом году компания заявляла о выходе на испанский рынок недвижимости с проектом в Каталонии. Какое развитие получило данное направление?
— Был успешно реализован проект жилого дома класса люкс. Сейчас все квартиры, кроме одной, проданы. В данном случае проект получился интересным и адекватным с точки зрения рентабельности. Но сейчас и здесь есть достаточно много интересных проектов, поэтому думаем, есть ли смысл продолжать работать в Европе. Интересные идеи есть.

— Когда вы говорите, о том, что и здесь есть достаточно интересных проектов, вы имеете в виду Петербург?
— Россию. В Петербурге и области у нас уже есть ряд участков в разработке, которые нам кажутся перспективными для застройки. Нас также интересуют Москва и ближайшее Подмосковье. Мы рассматриваем возможность выхода на столичный рынок с проектами бизнес-класса и экономичного жилья.

Европланировки теснят «старую школу»

— пространство для жизни —

с13

Раньше гостевые зоны у нас почти не встречались, особенно в массовом жилье».

Как считают специалисты, европланировки очень скоро заменят классические проекты. Европланировки представляют собой более комфортное и правильное с точки зрения зонирования жилье. Однако комнату, объединенную с кухней, нельзя использовать в качестве спальни — изолировать ее невозможно. Она практически всегда используется как гостиная или столовая. Российский менталитет подразумевает проживание в квартире не только одной семьи, но и других родственников. Соответственно, в экономклассе популярностью пользуются квартиры с большим количеством отдельных спальных комнат.

Впрочем, Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», считает, что «европейские» стандарты недвижимости не стоит приукрашивать. По его словам, в любой из мировых столиц есть густозаселенные кварталы экономкласса, с квартирами минимальных метражей и неудовлетворительной инфраструктурой.

Тем не менее рынок стал рынком покупателя, и, соответственно, если не создать дом с выверенным метражом, который действительно пользуется спросом, то не будет продаж. «В первую очередь изменилось отношение покупателей к величине общей площади квартир. Потребители стали внимательнее относиться к тратам, по возможности стараются экономить, выбирая оптимальное сочетание цены и качества, причем во всех сегментах, включая премиум-класс», — считает Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает: «В экономклассе не всегда планировочное решение является ключевым критерием для выбора квартиры. Поэтому в этом сегменте эффективные планировочные решения реализуются далеко не во всех проектах. Тем не менее есть основания полагать, что эта тенденция доберется и сюда». По ее мнению, основные тренды повышения эффективности планировочных решений — более эргономичная форма санузлов, более логичное расположение их внутри квартиры, улучшение формы комнат, увеличение объемов освещения, увеличение оконных проемов, наличие дополнительных помещений и (или) возможность оборудовать встроенные шкафы. Также актуальный тренд — объединение кухни и части гостиной в общую зону living room, где проводит время семья, и одновременно выделение обособленных для всех членов семьи спален, пусть даже небольших.

«В жилье высокого ценового сегмента исчезают „лишние“ метражи за счет уменьшения нерациональных коридоров и избыточной площади отдельных помещений. Можно отметить, что новые элитные квартиры становятся заметно компактнее своих аналогов 5–10-летней давности. Изменяется и подход к организации дополнительного комфорта проживания в многоквартирных домах — все чаще для жильцов предусматриваются дополнительные помещения: колясочные на первом этаже, кладовки; входные группы становятся более просторными», — рассуждает Михаил Бимон, директор департамента маркетинга агентства «Домплюсофис».

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор Portner Architects, впрочем, считает, что доля устаревших планировок еще очень велика: «Большинство застройщиков сегодня предлагают модульные квартиры с вытянутыми комнатами одинаковой ширины. Это стало актуально более 70 лет назад в связи с ограничениями конструкций панельных домов. Сейчас важно даже не то, что строительные технологии позволяют быть намного гибче в проектировании, а то, что покупатель уже не готов приобретать некачественное жилье. Судите сами: при такой планировке на коридоры и нефункциональные пространства уходит до 35% от общей площади квартиры, в то время как в Европе этот показатель не должен превышать 10–12%. Ошибочно полагать, что конечный потребитель покупает квадратные метры. На самом деле он заинтересован в определенном количестве комнат, каждая из которых будет иметь размер, обоснованный ее функционалом».

Илья Тюкин, директор ГК «Арт-фасад», вспоминает: «Когда рынок жилой недвижимости только начал развиваться, существовало несколько стандартных серий планировок, которые массово тиражировались девелоперами при реализации проектов. Но за последние несколько лет выявлен качественный рост. И если раньше застройщики создавали новые нестандартные планировочные решения только при строительстве элитного жилья, то сегодня данная тенденция развита и в проектах экономкласса. Большое разнообразие вариантов планировок представлено в комфорт-классе. Если говорить о недвижимости Санкт-Петербурга, то тенденция приобрела особое распространение в период, когда на рынок вышли финские строительные компании.

Россияне начали внимательнее относиться к выбору недвижимости и предпочитают качественные предложения. Сегодня удачным вложением средств станет покупка не просто квартиры, а комфортной квартиры — с эргономичной планировкой, в проекте с развитой инфраструктурой, транспортной сетью и благоустройством. Грамотные девелоперы понимают спрос на рынке и стараются отреагировать на него достойным предложением. Многие застройщики предлагают жилье с нетрадиционным планировочным решением, когда одно помещение несет в себе несколько функций, например, столовая зона соединена с кухней. Также предусмотрены кладовые комнаты или пространства для встроенной мебели.

Если говорить о классе повышенной комфортности, то последние два-три года девелоперы перестали проектировать квартиры с огромной площадью, оптимизируя пространство».

Екатерина Запорожченко, директор УК Docklands, говорит: «В последние годы большой популярностью стали пользоваться квартиры малого метража с „умными“ планировками, вмещающие больший функционал в прежние метры. Застройщики стали совмещать гостиную с кухней и при отделке наполнять ее техникой».

Нередко для проектирования внутренних пространств дома стали приглашаться иностранные специалисты. Однако иностранные архитекторы часто реализуют проекты, которые в конечном итоге придется переделывать из-за несоответствия российским нормам, ментальности и специфики климата.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, делится опытом: «Сейчас мы проектируем для заказчиков квартиры, в которых нет коридоров. Мы помогаем клиенту избежать переплаты за лишние квадратные метры, которые нефункциональны. Также в последнее время достаточно много заказов поступило на проектирование просторных балконов, выход на которые осуществляется именно из помещения кухни-гостиной. Такой балкон можно использовать как летнюю кухню. Последнее планировочное решение, которое мы переняли от наших западных партнеров, — расположение санузла в центре квартиры. Таким образом, у жителей есть возможность заходить в один и тот же санузел из кухни, из комнаты и ходить по кругу».

Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема», говорит, что сегодня традиционно востребованными остаются студии и маленькие «однушки», то есть «транзитное жилье» — стартовые покупки для молодых и приезжих, расселение коммуналок, квартиры под сдачу. «Можно даже говорить о тренде к уменьшению площадей — студии начинаются от 24 кв. м. Оптимизировать пространство в маленьких квартирах призваны европланировки, которые также пользуются спросом», — говорит она.

Некоторое время назад из-за постоянного стремления к уменьшению площадей застройщики перестали предусматривать в квартирах кладовые. «В малогабаритном жилье это доставляло людям большие неудобства — хранить вещи где-то нужно, все в шкафкупе не запихнешь, и возник тренд спроса на квартиры с кладовыми или гардеробными. Причем как на малоэтажном загородном, так и на многоэтажном городском рынке. В малоэтажных комплексах девелоперы предусматривают подсобные помещения не только в квартирах, но и в цокольных этажах», — рассказала госпожа Агеева.

«Главный тренд — планировки становятся более разумными. А ведь всего пять лет назад в продаже было много однокомнатных квартир по 50–60 кв. м. Яркий пример продуманных решений последнего времени — европланировки, которые пользуются большим спросом. Их особенность — в объединении кухни и гостиной, что позволяет уменьшить общую площадь приобретаемой квартиры (а значит, и снизить ее стоимость), не потеряв при этом функционал», — говорит Виктор Лебедев, директор «IQ Гатчина».

«Сейчас для покупателей нет неважных характеристик, и любой крупный девелопер, проектируя объект, подходит к этим вопросам комплексно. Мы постоянно совершенствуем свою концепцию „БК-Стандарт. Базовый комфорт“ в соответствии с тем, что нужно покупателю. Спросом на рынке пользуется жилье наименьшее по площади, а также то, которое дешево стоит. Параметр первый — это цена, соответственно, чем меньше площадь, тем ниже цена и тем более будет востребовано это жилье. Из этой тенденции возникает бум на студии, однокомнатные квартиры площадью до 35 кв. м», — говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Денис Кожин

ДОМ

Московская перспектива

Среди застройщиков и покупателей считается, что Московский район является одним из самых благоприятных для реализации проектов в Санкт-Петербурге и выгодно отличается от многих других частей города по целому ряду параметров.

— точки роста —

«Ветхого жилья здесь почти нет, а та небольшая часть, которая существует, почти не влияет на общую картину. Близость к центру и аэропорту делают район одним из наиболее перспективных в городе. И несмотря на крупные магистрали и активное строительство, Московский остается очень зеленым районом с множеством парков и скверов», — поясняет директор департамента продаж ГК «Лидер Групп» Виталий Виноградов.

Руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg Тамара Попова говорит, что во многом имидж высококомфортного района поддерживался на фоне дефицита предложения в зоне, прилегающей к Московскому проспекту вокруг парка Победы, которая и представляла «элитный сегмент» недвижимости района в 1990-х. «Сейчас территории вокруг проспекта получили активное строительное развитие. И территория вокруг парка Победы — это, пожалуй, единственный и небольшой по площади участок, где в силу отсутствия пятен под застройку удалось сохранить атмосферу „сталинской эпохи“ и определенный социальный состав. Кстати, по отзывам девелоперов, во многом как раз жители данной части района и формируют спрос на те редкие объекты нового строительства, которые экспонируются в данном анклаве с более высокими ценами», — считает госпожа Попова.

По словам руководителя проекта консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Евгении Литвиновой, за 2014 год в Московском районе введено в эксплуатацию 299,3 тыс. кв. м. Это примерно 10% от общегородского объема. В стадии строительства, по данным АН «Итака», сейчас находится 12 комплексов. В совокупности это 723,67 тыс. кв. м жилых площадей. На территории Московского района реализуют проекты многие крупные застройщики, в том числе Mirland Development Corporation, «ЛенСпецСМУ», «ЛСР Недвижимость — СЗ», «Силовые машины-Девелопмент», ЦДС, «Лидер Групп», Л1.

В ближайшей перспективе на рынок Московского района выйдет ГК «Росстройинвест». Застройщик намерен возвести на улице Типанова 27-этажный комплекс бизнес-класса «Кремлевские звезды» общей площадью 35 тыс. кв. м. «Здание будет построено в стиле ар-деко и будет иметь продуманные планировки. Первые три этажа комплекса займут коммерческие помещения», — рассказал председатель правления группы компаний «Росстройинвест» Игорь Креславский.

«Объем предложения строящегося жилья в Московском районе продолжает расти, спрос также демонстрирует положительную динамику — этот район покупатели считают престижным, жилье здесь пользуется спросом», — отмечает Евгения Литвинова.

Территория «комфорта»

По словам Виталия Виноградова, жилье экономкласса в Московском районе практически не строится. Абсолютное большинство объектов относится к сегментам «комфорт» и «бизнес». Как отмечает директор департамента жилой недвижимости NAI Becar Полина Яковлева, предложение бизнес-класса сконцентрировано вдоль Московского проспекта вплоть до станции метро «Московская». Квартиры комфорт-класса же расположены вблизи метро «Звездная». «Большая концентрация объектов классов „бизнес“ и „высокий комфорт“ строится в настоящее время в районе станции метро „Фрунзенская“. Основной же объем нового строительства относится к массовому сегменту и возводится на юге района», — добавляет старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге Любава Пряникова.

По данным аналитиков ГК «Росстройинвест», основная часть предложения первичного рынка Московского района укладывается в диапазон стоимости 100–120 тыс. рублей за квадратный метр, что в среднем на 20–30% выше стоимости «квадрата» в таких «спальных» районах, как Невский, Красносельский, Фрунзенский. Таким образом, район является самым высоким по средней цене среди «спальников».

«Самый дорогой объект в Московском районе — комплекс на Победы, 5. Средняя цена квадратного метра там составляет 385,3 тыс. рублей, что сопоставимо со стоимостью введенных в эксплуатацию объектов на Крестовском острове», — утверждает Тамара Попова.

Но Крестовский остров — это сложившаяся зона элитного жилья. Московский же район не обладает такими значимыми для высшего сегмента характеристиками, как виды на воду, уединенность, большие парковые зоны. «Поэтому в районе не строится ни одного дома в классе „элита“», — поясняет Любава Пряникова. С точки зрения классификации Knight Frank, элитным может быть только объект, построенный в пределах престижных зон исторического центра. «С этой точки зрения в Московском районе возможно строительство жилья не выше бизнес-класса. Тем не менее это обстоятельство не отрицает возможности появления объектов, обладающих качественными и количественными характеристиками элитного жилого комплекса», — утверждает Тамара Попова.

Игорь Креславский уверен, что границы премиум-класса для Московского района можно трактовать предельно широко. «Понятие „премиальности“ для рынка недвижимости подразумевает в общем случае соседство с историческими, архитектурно-художественными доминантами. А главная доминанта Московского района — одноименный проспект — проходит через всю его территорию с севера на юг. Особенно можно выделить участок от Лиговского проспекта до площади Победы. Узнаваемой районной магистралью является улица Типанова, которая „охватывает“ ансамбль Дома Советов. И если западная часть улицы Типанова, выходящая к Московской площади, архитектурно оформилась еще в середине прошлого века, то в квартале восточнее пересечения с проспектом Юрия Гагарина еще есть лакуны для ярких архитектурных акцентов, развивающих стилистику „парадного Московского“», — уверен господин Креславский.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Жилье экономкласса в Московском районе практически не строится

Новостройки Московского района имеют отличительные черты с точки зрения архитектуры. Как отмечает ведущий аналитик АН «Итака» Екатерина Бармашова, преимущественно территория Московского района застраивалась в сталинские времена, поэтому, например, архитекторы некоторых объектов постарались сохранить дух Московского района и вписать проект в ансамбль окружающих зданий, построенных в стиле неоклассицизма. «В то время как в других районах жилье премиум-класса следует последней моде в архитектуре и часто поражает смелыми линиями и обилием стекла», — считает эксперт.

Игорь Креславский также указывает на то, что Московский район имеет очень узнаваемый архитектурный образ, который задается в исторической застройке «золотой», «парадной мили» района — от парка Победы до площади Победы. «Поэтому вполне ожидаемо, что архитектурные концепции большинства жилых комплексов учитывают эту стилистику, творчески ее обыгрывая и адаптируя к современным решениям», — говорит он.

Светлое будущее

Эксперты считают, что в районе есть территориальные резервы для дальнейшего строительства. В числе перспективных направлений для освоения застройщиками Евгения Литвинова называет территорию предприятия «Самсон». К ее освоению уже приступила ГК «Лидер Групп». Торги по оставшимся земельным участкам пока перенесли. Кроме того, будущее есть у территории рядом и на пересечении Пулковского и Волхонского шоссе, а также потенциалом обладают зоны, предназначенные для реновации.

Виталий Виноградов полагает, что основные «точки» для перспективного развития всего района — это территории у станций метро «Фрунзенская» и «Звездная». «Недвижимость здесь очень востребована и хорошо реализуется. Спрос позволяет застройщикам повышать цены. За жильем „подтягивается“ и коммерческая инфраструктура. Спрос на офисные и торговые площади в этих локациях стабильно растет», — констатирует он.

Игорь Креславский считает, что в Московском районе есть потенциал для проектов премиум-класса. «Московский район, которому когда-то уготавливалась роль городского центра, насыщен доминантами и достопримечательностями, поэтому его возможности для реализации проектов премиум-класса как минимум сопоставимы с историческим центром Петербурга», — уверен эксперт. По его мнению, вероятнее всего, основная часть таких проектов будет реализовываться в формате редевелопмента, освоения «серого пояса».

Екатерина Бармашова же полагает, что основная часть территории района, предусмотренная для строительства элитных объектов, была освоена в советское время и на данный момент пятен под застройку жилья премиум-класса уже практически не осталось.

Агата Маринина

Покупателей завлекают готовым жильем

— отделка —

с13

«Вряд ли возможно быстрое импортозамещение на рынке лифтового оборудования, автоматики, строительных машин. А вот импортные отделочные материалы могут быть замещены отечественными весьма оперативно. Наиболее зависимо от импортных отделочных материалов дорогое жилье», — отмечает начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова. По ее словам, в бизнес-классе на долю импортных материалов приходится 40–50%, в элитном сегменте — 60–65%. «В масс-маркете чаще все используются отечественные отделочные материалы, которые ничуть не хуже импортных аналогов», — рассуждает госпожа Денисова.

Будущее и настоящее

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, добавляет: «Сейчас основная тенденция заключается в том, чтобы удешевить те материалы, которые использовали ранее. Застройщики ищут аналоги красок, замену импортных отделочных материалов для вентилируемых фасадов и пр. Самая большая проблема — это алюминиевые конструкции, балконные и оконные, замены которым пока нет».

Впрочем, некоторые девелоперы пока заняли выжидательную позицию. Начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой» Николай Гражданкин сообщил: «Мы временно не принимаем заказы на отделку по домам с более отдаленными сроками сдачи — в 2016 и 2017 годах, поскольку не можем прогнозировать рост стоимости отделочных материалов. В отличие от строительно-монтажных работ при возведении дома, в которых применяются отечественные материалы (кирпич, бетон, арматура), при отделке квартиры используются в основном материалы импортного происхождения. Мы не можем брать с клиента деньги за отделку сейчас, а закупать материалы и приступать к ремонту только через два года, когда будет готов дом. Неизвестно, что к тому времени будет с курсом рубля».

Евгений Богданов резюмирует: «На мой взгляд, квартир с отделкой будет все больше, пока они полностью не вытеснят квартиры без отделки. Связано это с тем, что стоимость жилья растет, люди покупают его в кредит, и ремонтировать каждому отдельно всегда дороже, чем в массовом формате. Если отделка выполняется качественная, то застройщику проще сдавать объект, потому что все понимают, что под отделку можно спрятать недочеты, допущенные при строительстве».

В ожидании роста затрат

Стоимость финишной отделки от застройщика сегодня составляет от 6 до 15 тыс. рублей за квадратный метр в среднеценовых сегментах. Но в будущем эти затраты станут выше.

Андрей Тетыш, президент АРИН, рассказывает: «Комфорт-класс на самом деле и раньше был достаточно демократичен в этой части: практически все ЖК предлагались как с черновой отделкой, так и с вариантами финишной. Покупатель делал выбор сам. В „комфорте“ разница цены с ремонтом и без — это около 15 тыс. рублей за кв. м. И она, вероятнее всего, покажет наибольший рост, так как комплектующие и материалы закупаются в Европе и за евро. Однако пока мы не видим удорожания именно отделки в цене „квадрата“ для конечного покупателя».

Саша Лукич, главный архитектор и управляющий партнер проектного бюро Portner Architects, считает, что отделка от застройщика выходит на 30–50% дешевле, чем самостоятельный ремонт квартиры. «С другой стороны, и это основная проблема данного рынка, квартиры с готовой отделкой требуют качественной проработки проектных решений и дополнительных вложений в отделочные работы, но не все девелоперы в этом заинтересованы», — добавляет господин Лукич.

Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Becar, продолжает: «Отделка от застройщика является востребованным продуктом, поскольку обходится новоселам дешевле (около 13 тыс. рублей за кв. м), нежели самостоятельное проведение ремонтных работ (около 20 тыс. рублей за кв. м). Спрос со стороны покупателей квартир комфорт-класса не увеличивается, поскольку такие клиенты предпочитают обставлять квартиру в соответствии со своими предпочтениями, покупать технику определенного уровня. Застройщики постоянно улучшают качество отделки квартир. К примеру, Setl City увеличивает выбор цветовых решений, компания „Арсенал-Недвижимость“ устанавливает деревянные стеклопакеты, а предложение Seven Suns Development революционно для рынка Петербурга, поскольку включает не только отделку (три цветовых варианта на выбор), но также мебель и бытовую технику».

Екатерина Никандрова, начальник отдела маркетинга компании «Петрополь», рассуждает: «Спрос на отделку в последние годы рос такими темпами, что можно предположить, что через два-три года доля квартир с отделкой на рынке достигнет 70%. Однако экономические условия изменились, и сейчас нельзя однозначно сказать, что произойдет с будущим спросом на квартиры с отделкой. По информации отдела продаж компании „Петрополь“, в январе — феврале 2015 года соотношение спроса на квартиры с отделкой и без отделки по сравнению с прошлым годом существенно не изменилось». Как полагает госпожа Никандрова, предпосылок, которые повлияют на спрос на квартиры с отделкой в ближайшее время, несколько. Во-первых, она ожидает увеличение цены отделки. «До кризиса стоимость отделки в разных жилых комплексах варьировалась от 6 до 12 тыс. рублей за квадратный метр. При этом доля импортных материалов в отделочных работах составляет 40–70% в зависимости от проекта. Теперь застройщикам необходимо искать альтернативные отделочные материалы, чтобы остаться в границах приемлемых для покупателей ценовых диапазонов», — поясняет она. Во-вторых, более высокая цена квартиры с отделкой для покупателя подразумевает дополнительные сложности при получении ипотечного кредита. «При увеличении процентных ставок и ужесточении требований банков к заемщикам, а также с учетом роста цен на квартиры покупатели считают буквально каждый рубль», — добавляет госпожа Никандрова. Но она отмечает, что квартиры с отделкой по-прежнему будут пользоваться спросом среди тех, кто может позволить себе стопроцентную оплату квартиры (или большой первоначальный взнос). При этом, не сомневается госпожа Никандрова, спрос на квартиры с отделкой не снизится или даже возрастет в тех проектах и на те квартиры, где разница варианта с отделкой и без отделки не столь существенна (300–350 тыс. рублей).

Денис Кожин

ДОМ

Ипотека держится на банковских китах

По оптимистичным прогнозам рынок ипотеки по сравнению с 2014 годом сократится на 40–50%, по пессимистичным — на 70–80%. Мелкие банки уже прекратили кредитование, однако государственные банки, за счет ухода мелких игроков, пока серьезного падения выдачи жилищных кредитов не отмечают.

— жилищное кредитование —

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Практически все банки повысили величину минимального первого взноса до 20–30%, рассматривают новостройки со степенью готовности не менее 30%, чаще не менее 50–80%, более внимательно оценивают доходы заемщика и его поручителей

В начале 2015 года объемы выдачи ипотечных кредитов, по некоторым оценкам, сократились практически на 50%. Заявки от граждан продолжают поступать в банки, но в связи с ужесточением требований кредитных учреждений к заемщикам и объектам кредитования все чаще заявители получают отказ в получении кредита.

Заместитель директора по розничному бизнесу Санкт-Петербургского филиала Россельхозбанка Иван Власенко говорит: «Нельзя сказать, что появились какие-либо новые требования, но банки, в том числе и Россельхозбанк, стали более тщательно и скрупулезно рассматривать потенциальных заемщиков и рассчитывать все возможные риски при продаже кредитных продуктов. Условия выдачи ипотечных кредитов в Россельхозбанке остались прежними: максимальная сумма по ипотеке, сроки, валюта кредита — все эти параметры не корректировались. Не изменились принципиально и риск-параметры, например, максимальный возраст заемщиков, но мы наблюдаем изменение процентных ставок в сторону увеличения. На стоимость ипотечных кредитов прежде всего влияет рост ключевой ставки Центробанка, который пришелся как раз на конец 2014 года, именно это привело к росту ставок по ипотеке».

Минимальный взнос стал максимальным

Практически все банки повысили величину минимального первого взноса до 20–30%, рассматривают новостройки со степенью готовности не менее 30%, чаще не менее 50–80%, более внимательно оценивают доходы заемщика и его поручителей. Сегодня минимальная ставка по кредитам составляет 14,5% годовых, но в основном банки предлагают ипотеку под 18–20% годовых. «Конечно, в такой ситуации перспективы рынка ипотечного кредитования не внушают оптимизма», — сокрушается Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development, ЖК «Триумф Парк», подтвердила, что сейчас у очень ограниченного количества банков ставки сохраняются на уровне 15–16%. Примечательно при этом то, что крупные банки пока объемы кредитования держат на уровне прошлого года. «По данным Сбербанка, несмотря на кризис, рынок ипотечного кредитования не просел: в январе 2015 года Северо-Западным банком Сбербанка в Петербурге было выдано свыше 1,6 тыс. жилищных кредитов на сумму 3,4 млрд рублей. Из них на первичный рынок было выдано свыше 1 тыс. кредитов на сумму 2,5 млрд рублей, что находится на уровне аналогичного периода прошлого года. В 2014 году доля покупателей с ипотекой в проекте „Триумф Парк“ составляла около 40%. Однако, судя по тенденциям, мы предполагаем, что доля ипотечных сделок в ближайшие месяцы снизится, насколько — сказать пока сложно», — отмечает госпожа Валуева.

Альтернатив не видно

Всеволод Глазунов, руководитель маркетинговой лаборатории компании Legenda, говорит: «Ипотека ушла с рынка, ее сегодня просто нет. И альтернатив особых не видно. В условиях нестабильности рынка никакие долгосрочные стратегии не смогут ее заменить. Рассрочка — уже далеко не беспроцентная — это на сегодняшнем рынке единственный способ заплатить за квартиру не сразу».

«Если говорить о Росинтербанке, то в начале текущего года мы не выдали ни одного кредита на покупку первичного жилья. Насколько нам известно, эта доля по рынку составила не более 5%.Чуть больше она может быть в банках, финансирующих строительство в рамках проектного финансирования, либо имеющих совместные программы с крупными застройщиками», — говорит Алексей Анищик, начальник управления ипотечного кредитования АО КБ «Росинтербанк».

Татьяна Хоботова, начальник отдела ипотечного кредитования петербургского филиала ВТБ24, рассказала, что по итогам 2014 года филиал ВТБ24 в Санкт-Петербурге выдал свыше 13,7 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму более 32,4 млрд рублей, что на 43% больше объема ипотечных кредитов, выданных в 2013 году (22,7 млрд рублей) При этом в четвертом квартале 2014 года банк выдал в Северной столице 3,9 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму в 9,29 млрд рублей, что на 15% выше результата за аналогичный период позапрошлого года.

В конце года динамика роста выдачи ипотечных кредитов, безусловно, замедлилась по вполне очевидным макроэкономическим причинам. И если в октябре объем выданной ипотеки превышал уровень октября 2013 года на 40%, то в декабре прирост месяц к месяцу составил уже менее 5%. Надежды на некоторое восстановление рынка ипотеки специалисты связывают прежде всего со стабилизационными мерами правительства: в 2015 году ключевая ставка была снижена до 14%, кроме того, принято решение о субсидировании ипотеки в размере 20 млрд рублей. В конце марта правительство страны снизило ставку по субсидируемой ипотеке до 12%.

«Но даже в случае скорейшей реализации программы уменьшение объема выдачи ипотечных кредитов в текущем году как минимум на 20% неизбежно», — полагает господин Васильев.

Застройщики в новых условиях корректируют свои планы по выводу новых проектов, более внимательно прорабатывают условия рассрочки и бонусные программы.

«Даже если ставка будет оставаться на уровне 18%, то все равно ипотеку будут брать. Просто уменьшится количество людей, которые захотят этим воспользоваться. Ведь у нас примерно 70% населения получают зарплату 30–40 тыс. рублей. И самый большой страх у этой части населения в сложившейся экономической ситуации — остаться без работы и лишиться квартиры», — рассуждает Анастасия Тузова, генеральный директор E3 Estate.

Варианты развития

Что будет дальше с рынком, эксперты предсказать не решаются, есть несколько вариантов развития.

Татьяна Хоботова прогнозирует: «Очевидно, что в наступившем году спрос на ипотеку серьезно снизится, и вслед за этим снижением будут уменьшаться и объемы выдаваемых банками ипотечных кредитов. Прежних пиковых значений мы не увидим, однако ВТБ24 продолжит работать на рынке ипотечного кредитования. Даже с учетом запуска в марте государственной ипотечной программы объем выдач ипотечных кредитов в Санкт-Петербурге в 2015 году сократится в два раза. Мы, например, в настоящий момент планируем выдать петербуржцам в 2015 году в качестве ипотечных кредитов 15 млрд рублей».

«Прогнозировать уровень процентной ставки по ипотечному кредиту на текущий год крайне сложно. Это связано прежде всего с геополитикой. Развитие событий напрямую зависит от того, что произойдет на Украине. В случае прекращения военного конфликта, я думаю, мы увидим снижение ставки летом на 0,5–1 п. п. и к концу года — еще на 1–1,5 п. п. В противоположной ситуации ставки повысятся ориентировочно на 2–2,5%. В случае же полномасштабных военных действий с вовлечением в конфликт России и других стран, боюсь, не только умрет рынок ипотеки, но и вся экономика России будет испытывать большие финансовые проблемы», — говорит Алексей Анищик. Он считает, что, по оптимистичным прогнозам, рынок ипотеки по отношению к 2014 году сожмется на 40–50%, по пессимистичным — на 70–80%.

«По моему мнению, объемы кредитования на первичном рынке серьезно снизятся. Конечно, программа, разработанная правительством РФ (20 млрд рублей на субсидирование процентной ставки по кредиту), несколько простимулирует рынок, но, думаю, даже в этом случае доля „первички“ составит около 20% по России (без программы она снизится еще на 5–10%). Конечно, я не говорю о регионах — лидерах строительства (таких как Московская область), здесь доля будет несколько больше», — рассуждает господин Анищик.

Смещение интересов

При этом Татьяна Хоботова отмечает, что в текущем году число заявок и выдач по кредитам на вторичное жилье стало больше. «Можно говорить о том, что с конца года темпы выдач ипотеки на готовое жилье примерно на 20% опережают выдачи на строящееся. Так, если в 2014 году в выдачах ипотеки доля „первички“ в среднем составляла 70% при максимуме в 78%, то теперь этот показатель опустился до 67%. Прогнозировать, насколько снизится доля кредитов на покупку квартир в строящихся домах, сложно, но пока очевидно, что клиенты относятся более требовательно к готовности домов, где они хотят купить квартиру. Кроме того, на рынке есть большой выбор предложений от собственников жилья 2010–2012 годов постройки», — рассказывает госпожа Хоботова.

Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема», продолжает: «В январе и в феврале в ЖК „Пять звезд“ не было ипотечных сделок. Наши клиенты рассматривают либо рассрочку на шесть месяцев, которую мы сейчас предлагаем, либо стопроцентную оплату, на которую отводится примерно два месяца. Последняя ипотечная сделка на квартиру в ЖК „Пять звезд“ была оформлена 30 декабря прошлого года. На сегодняшний день наиболее приемлемые ставки предлагает Сбербанк — под 14,5–15,5% годовых, поэтому в первую очередь мы обсуждаем с клиентами возможность кредитования именно в этом банке. Другой вопрос, что сам банк более жестко оценивает заемщиков, и многие люди не рассчитывают получить ипотечный кредит в принципе. По большому счету, ставка 14,5–15,5% вполне терпима и допустима в наших реалиях, она не так сильно изменилась по сравнению с тем, что было, например, три года назад».

Госпожа Агеева добавляет, что сейчас по городу можно увидеть рекламу с предложением ипотеки под 9–11%, но на самом деле это так называемая маркетинговая ставка, за которой скрывается обычная скидка от самого застройщика. «То есть в кредитном договоре у покупателя ставка будет указана все та же — 14,5–15,5%, без понижения. Но так как застройщик предоставляет скидку на квартиру, то ставка как бы снижается», — поясняет она.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», подтверждает, что на рынке строящегося жилья объем ипотечного кредитования существенно сократился. «Итоги подводить рано, потому что январь — месяц не показательный (он тянет за собой шлейф кредитов, одобренных в декабре), но по нашей компании количество выданных кредитов уменьшилось не на проценты, а в разы. Что касается рынка в целом, то все банки ужесточили условия выдачи ипотечных кредитов на покупку строящегося жилья. Первоначальный взнос повысили: банк ВТБ24 — до 50% (вместо 15–20%), банк „Санкт-Петербург“ — 30% (вместо 15%), Сбербанк — 20% (вместо 13%)», — уточняет господин Лернер.

Он отмечает, что изменения в объеме ипотечных сделок можно было заметить уже во второй половине декабря, когда банки повышали ставки почти каждую неделю, а иногда даже каждый день. «Конечно, это привело к значительному сокращению сделок. 30 января ЦБ снизил свою ставку до 15%, но в банках условия по ипотечным кредитам пока остаются прежними», — констатирует эксперт.

«Даже если ставка начнет снижаться, люди будут брать ипотечные кредиты очень осторожно, поскольку сейчас все очень аккуратно подходят к своим финансовым обязательствам. А брать крупный кредит в ситуации стагнирующей экономики, когда и сами доходы падают, и доля дохода, которая может быть направлена на погашение кредита, также падает, а безработица увеличивается, становится очень рискованно. Думаю, что если сейчас ставка будет даже 10–12%, такого бума, который был в прошлом году, не случится. Потому что кредитование — это вопрос уверенности покупателя в завтрашнем дне. А такой уверенности, к сожалению, нет», — сокрушается господин Лернер.

Олег Привалов

Строители заняли непрочные позиции

— сегменты —

Участники строительного рынка пытаются понять, недвижимость какого класса останется наиболее востребованной в кризис. У каждого застройщика свои аргументы. Одни полагают, что наиболее уязвимым сегментом строящегося жилья может оказаться комфорт-класс. Другие указывают на то, что самые слабые позиции сейчас имеет эконом, строящийся за КАД. И лишь один сегмент будет востребован всегда, в этом сходятся все эксперты: недвижимость премиального класса менее всего подвержена воздействию кризиса.

Аналитики считают, что жилье с лишними опциями станет невостребованным, а потому некоторые проекты, позиционирующиеся в классе комфорт, могут оказаться неуспешными. Отчасти это уже заметно. Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», говорит: «По данным нашей компании, в общей структуре покупательского спроса на первичном рынке доля квартир комфорт-класса в 2014 году составила 16,6%. В январе этот показатель снизился до 13,9%, по неполным данным февраля — немного вырос, до 14,4%».

По десятку причин на каждый сегмент

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», полагает, что в нынешний кризис все сегменты рынка жилья пострадают одинаково — и эконом, и комфорт, и бизнес. «Разве что „элита“, как обычно, будет стоять особняком. Для страданий класса эконом — один десяток причин, для комфорт-класса — другой, для бизнес-класса — третий. Поэтому все они будут в одинаково сложной позиции», — рассуждает он.

Сильнее всего, по мнению господина Лернера, пострадают проекты-миллионники на границах города, за КАД, а хороший грамотный «комфорт» в городской черте будет пользоваться спросом. «Покупатель станет более рациональным в своем поведении. Это уже не инвестор, а „сохранятор“. Его требования к покупке будут высоки. Должно быть удобно, безопасно и недорого. Никто не станет переплачивать за красивые и модные опции. Если надежный застройщик, имеющий проекты с хорошей концепцией и в хорошем месте, не попытается заработать сверхприбыли, предлагая клиенту премиальный продукт, а установит умеренные цены, у него есть шанс сохранить спрос на свои проекты», — уверен господин Лернер.

«Сейчас ценовая и не только конкуренция между проектами существенно усилится. Поэтому застройщикам нужно будет выделяться на фоне конкурентов с помощью других преимуществ комфортности проживания, окружения: наличия зеленых зон, объектов социальной и коммерческой инфраструктуры. Все это придет к тому, что падение будет не общим по всему сегменту, а от проекта к проекту. В качественных проектах с продуманной ценовой политикой падение продаж будет меньше. Также важна репутация застройщика. Чем он надежнее, тем лучше продажи будут идти», — полагает Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

«Кризис вынуждает людей внимательнее относиться к деньгам и более рачительно их использовать. Сейчас если сравнивать по соотношению „цена/качество“, то жилье комфорт-класса выигрывает у „жесткого эконома“. Мы видим тенденцию, что покупатели начинают оценивать проекты не только по стоимости квадратного метра, но и по качеству инфраструктуры, качеству жизни. Плюс надо не забывать, что жилье в комфорт-классе продается с отделкой, имеет лучшую локацию», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена».

Менее зависимы

«В отличие от покупателей эконома, покупатели, приобретающие комфорт- и бизнес-класс, менее завязаны на ипотеку, у них больше собственных средств. А значит, на них ипотечная остановка сказалась меньше. Кроме того, они, будучи квалифицированными специалистами изначально более защищены от кризиса, потери доходов, работы», — уверена Светлана Петрова, директор УК Docklands.

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая также полагает, что колебания спроса в большей степени затрагивают новостройки экономкласса. «В сегменте „комфорт“ покупатели чаще всего приобретают жилье для собственного проживания, доля инвестиционных покупок не превышает 15–20%. Ажиотаж, связанный с покупками жилья в 2014 году, на классе комфорт отразился не так явно, но и большого провала в 2015 году специалисты не ожидают. Массовый переход в эконом из остальных сегментов рынка может случиться только в случае долгосрочного и глубокого кризиса, считает руководство нашей компании, поэтому в этом году вряд ли произойдет какое-то заметное изменение доли „комфорта“ на рынке строящегося жилья», — сообщила госпожа Гуртовая.

Но если уж «комфорт» все-таки «дрогнет», то восстанавливаться он будет дольше остальных сегментов. Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «По опыту глобального экономического кризиса 2008–2010 годов, самым инертным по скорости восстановления оказался рынок комфорт-класса. Там процесс регенерации происходит медленнее, потому что покупатели в этом сегменте — в основном наемные специалисты. Они обретают уверенность и готовность совершать сделки на рынке недвижимости только после того, как ситуация в отрасли стабилизируется, когда они вернулись к прежнему уровню доходов, могут прогнозировать свою занятость».

Начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой» Николай Гражданкин считает, что сегмент комфорт-класса «просядет», но не настолько сильно, как экономкласс. «Изначально эконом-сегмент очень зависим от ипотеки, доля ипотечных сделок здесь составляет 50–60%. С ужесточением требований банков к заемщикам и с ростом ставок этот ресурс оказался недоступным для покупателей. Соответственно, и количество сделок в экономклассе уменьшилось в разы.

В то же время квартиры в комфорт-классе приобретают в основном из собственных сбережений либо с использованием рассрочки на несколько лет. Здесь меньше инвесторов и больше тех, кто покупает квартиру для себя и своей семьи на долгие годы», — считает господин Гражданкин.

Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп», при этом напоминает, что в текущих экономических условиях именно жилье экономкласса в какой-то мере получит поддержку государства за счет размещения госзаказов на социальное жилье и субсидирование ипотечной ставки. «У жилья комфорт-класса гораздо меньше шансов попасть под критерии доступного жилья, социальной ипотеки: действительно, этому ценовому классу придется сложнее, так как выживать придется в сложных рыночных условиях», — резюмирует он.

Где видно разницу

Следует признать, что разницу между комфорт- и экономклассом можно явно увидеть только за КАД.

Дмитрий Котровский отмечает: «Многие проекты, которые по потребительским характеристикам правильнее было бы относить к классу эконом, обладая лишь минимальным набором признаков комфорт-класса, тем не менее успешно под него мимикрируют за счет брендинга, ценовой политики застройщика, минимальной отделки фасадов или входных групп».

«По сути, комфорт-класс должен предполагать как минимум отсутствие малогабаритных квартир, что теперь встречается довольно редко. Проекты комфорт-класса с качественными планировками в локациях, не насыщенных большим количеством предложений, будут чувствовать себя неплохо даже в кризис», — считает Альберт Харченко, генеральный директор East Real.

Нотариус Санкт-Петербурга Алексей Комаров отмечает, что законодательного определение «жилье комфорт-класса» не существует, а существующая Единая методика классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству носит информационный характер. Так же, впрочем, как не существует легального определения жилья бизнес- и экономкласса. «В общем смысле слова комфорт-класс — это разновидность жилья экономкласса, построенного в более привлекательном месте и с использованием более качественных материалов», — резюмирует нотариус.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», при этом напоминает, что в четвертом квартале 2014 года квартиры комфорт-класса дорожали быстрее квартир эконом-сегмента (типовых). «Так, на первичном рынке квартир улучшенного качества рост рублевых цен составил 3,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года против снижения на 1,6% у типовых. На вторичном рынке рост составил 2,6% против роста на 2,4% у типовых. Впрочем, рост цен все равно был гораздо ниже уровня потребительской инфляции, который за аналогичный период составил 11,4%», — уточняет он.

Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, и вовсе считает, что наибольшей уязвимостью в кризисный период обладает бизнес-класс: «По ценовым характеристикам он близок к элитному сегменту, в то время как ряд объектов класса „высокий комфорт“ не уступает ему по качественным характеристикам». Она считает, что говорить о влиянии кризиса на изменение структуры первичного рынка по классам можно будет, если негативные тенденции экономики продолжатся в течение года-двух.

Светлана Денисова при этом отмечает: «В сегменте экономкласса в прошлом году произошел больший прирост предложения, чем в классах комфорт и бизнес. Однако несколько крупных игроков уже объявили о пересмотре сроков открытия продаж в новых объектах. Пока новая структура предложения в 2015 году не вполне сформировалась. Из опыта известно, что в сложные времена первым оживает „жесткий эконом“, но именно в этом секторе объем предложения велик. Так что у комфорт-класса, в котором нет избыточного предложения, большие шансы оказаться вполне жизнеспособным, обеспеченным спросом».

Роман Русаков

Тематические страницы отпечатаны в ООО «Типографский комплекс: „Двина“» • 199178, Санкт-Петербург, В.О., 17 линия, д. 60, лит. А, помещение 4Н. Заказ № ТД-1502