

свою деятельность к новым условиям. Введение института гарантий на рынке долевого строительства, который пока предусматривает отчисления в размере 1% от стоимости строительства, не единственная беда девелоперов. Более серьезной проблемой участники рынка считают вступление в силу изменений Градостроительного кодекса РФ, которые сократили срок действия градостроительных планов земельных участков (ГПЗУ), полученных после 1 июля 2017 года, с восьми до трех лет. Учитывая, что большинство проектов сегодня являются комплексными застройками, на возведение которых может уйти более десятилетия, девелоперам придется каждые три года делать новый градостроительный план на весь участок, включая уже построенные и введенные в эксплуатацию объекты. При этом срок действия ГПЗУ, выданных до 2017 года, по-прежнему составляет восемь лет, поэтому большинство девелоперов сделало все, чтобы получить ГПЗУ до вступления в силу законодательных изменений. «Во второй половине 2016 года был всплеск получения разрешений на строительство: застройщики пытались успеть до вступления в силу новых ПЗЗ (Правил землепользования и застройки).— 6). Поэтому в первой половине 2017 года наступил естественный спад в количестве новых разрешений»,— поясняет директор по строительству Mirland Development Corporation Лев Марголин.

Постоянно растет и стоимость строительных материалов. По данным компании «Элемент-Бетон», из-за их удорожания себестоимость строительства квадратного метра жилья только за 2016 год в среднем по рынку выросла на 3–4 тыс. рублей, а директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация» Ольга Захарова считает, что в последние три года рост себестоимости составил 15–30%, сезонно — до 50–60%. «Себестоимость строительства увеличивается каждый год,— подтверждает заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург» Александр Свинолобов.— Мы напрямую связываем это с ежегодным ростом инфляции и тенденцией импортозамещения. С 2015 года выросла стоимость практически каждой позиции на всех этапах возведения объекта. Например, цена на арматуру и отделочные материалы увеличилась не менее чем на 25% за последний год. А экономить на таких вещах невозможно, так как это ведет к неизбежному падению качества строительства».

По словам Ольги Захаровой, подорожали для строителей и кредиты. В итоге, по подсчетам группы компаний «Абсолют Строй Сервис», рентабельность застройщиков снизилась в среднем с 20 до 10%. А некоторые компании (в основном те, которые строят за пределами КАД) работают в диапазоне 3–5%. «К примеру, маржа застройщиков в сегменте бизнес-класса не превышает 10–20 тыс. рублей с квадратного метра»,— сокрушается генеральный директор ГК «Абсолют Строй Сервис» Евгений Жуков.

Еще одним фактором, способствующим снижению строительной активности в Петербурге, является резкий спад спроса, который наблюдается с 2014 года. По данным компании «Адвекс. Недвижимость», в течение последних 12 месяцев ежеквартальное снижение спроса на первичном рынке составляет около 20%. «Покупательная способность населения за последний год стабильно показывает отрицательную



КОНТРАСТЫ СТАРОГО И НОВОГО ИНОГДА ВЫГЛЯДЯТ ДИКОВАТО

динамику, и для строительных компаний это существенный критерий для принятия решения о выводе объектов в продажу,— говорит Ольга Морозова.— Полагаю, что в ближайшее время обратная тенденция маловероятна».

ЦЕНЫ УСПОКОИЛИСЬ Теоретически следствием резкого снижения темпов строительства может стать дефицит нового предложения. Однако, по мнению Дмитрия Коновалова, рынок обеспечен новым жильем на годы вперед. Действительно, по подсчетам инвестора проекта «Прибрежный квартал» Михаила Голубева, на сегодняшний день в Петербурге и Ленинградской области готовы документы для возведения около 70 млн кв. м жилья. При этом поглощать больше 5 млн «квадратов» жилья в год город вряд ли сможет.

Тем не менее в ряде локаций нехватка новых объектов будет ощущаться довольно остро. «В дефиците всегда были и будут яркие проекты с хорошими видами, расположенные в центре Петербурга или на островах. В особенности это касается уникальных инновационных форматов, которых по определению не может быть много»,— считает президент холдинга RBI Эдуард Тиктинский.

Директор по маркетингу и продажам EKE Group Ирина Зеренкова также выделяет и некоторые спальные локации, где тоже наблюдается дефицит новостроек,— это Выборгский, Калининский, Кировский, Красногвардейский, Красносельский и Фрунзенский районы. Однако, по словам Евгения Жукова, проблемы с появлением новых проектов на этих территориях связаны не с сокращением количества выданных разрешений на строительство новых домов, а с отсутствием свободных пятен для застройки. И именно этот фактор будет способствовать дальнейшему росту цен в этих локациях. «Такие проекты, скорее всего, будут дорожать. А вот в сильной ценовой рост объектов комплексного освоения территорий верится с трудом»,— полагает господин Жуков. Более того, по мнению руководителя отдела рекламы компании «Элемент-Бетон» Ирины Кирилловой, учитывая объем нового строительства, первичное жилье массового сегмента в неразвитых районах Ленобласти вообще может начать стремительно дешеветь.

В ближайшей перспективе не предвидится серьезного повышения цен и на так

называемую новую вторичку. «Стоимость уже возведенных объектов после ввода в эксплуатацию, как правило, растет медленно, и то только при условии положительной динамики рынка в целом. В условиях же спада продаж повышать цены на и без того более дорогие объекты нецелесообразно»,— убежден генеральный директор Knight Frank St. Petersburg Николай Пашков. По его словам, с начала 2015 года динамика цен в бизнес-классе и сегменте жилья массового спроса не превышала 1–2%.

НЕ ПРИУМНОЖИТЬ, ТАК СБЕРЕЧЬ Ряд игроков рынка отмечает, что на фоне затишья, установившегося на петербургском строительном рынке, внезапно оживились инвесторы, многие из которых ценовой застой на рынке воспринимают как время, оптимальное для вложений. Так, опросы покупателей, которые регулярно проводятся компанией «СПб Реновация», показывают, что сделки, где так или иначе присутствуют инвестиционные мотивы, составляют приблизительно 10% в общем количестве, доля инвестиционных сделок в компании Glorax Development составляет 10–15%, доля инвесторов в ЖК «Триумф Парк» находится на уровне 7–10%. При этом два года назад доля инвестиционных сделок с квартирами в Петербурге не превышала 5%, а по некоторым оценкам, вообще находилась на уровне 1–2%.

Впрочем, как отмечает Ольга Захарова, действительно профессиональных инвесторов со сформированным более или менее определенным бизнес-планом, в котором четко обозначено, когда и с какой прибылью им должны вернуться вложенные средства, во все времена насчитывалось не более 3% в совокупном объеме сделок. «В остальных случаях правильнее говорить не столько об инвестировании, сколько о сбережении, например, о покупке квартиры детям „на перспективу“, которая в ближайшие годы, возможно, будет сдаваться в аренду. При этом вопрос о доходности в его финансовом прочтении здесь даже не ставится»,— поясняет Ольга Захарова.

Руководитель межрегиональной жилищной программы «Переезжаем в Петербург» Николай Лавров подтверждает слова коллег. «Наша компания зафиксировала рост числа инвестиционных покупок среди переезжающих в Петербург жителей других регионов: их доля выросла до 20–25%

от общего числа. И это как раз те самые частные инвестиции в доленое строительство, которые делаются с целью вложения денег и получения впоследствии дохода от аренды. Такие инвесторы в перспективе планируют использовать эту недвижимость как стартовый капитал для приобретения квартиры, в которую в дальнейшем переедут они сами или же их дети»,— поясняет Николай Лавров.

По мнению Евгения Жукова, первичными факторами увеличения спроса со стороны инвесторов являются масштабная чистка в банковской сфере и глобальное снижение ставок по депозитам. «Люди пытаются сохранить и приумножить, инвестируя в квадратные метры»,— объясняет эксперт.— Второй фактор — это снижение курса доллара по отношению к рублю и повышение ликвидности жилья. У рынка пока нет серьезных ожиданий относительно резкого скачка американской валюты, а недвижимость в хороших локациях начинает расти в цене. Если раньше выгоднее было „завалютировать“ сбережения, то сейчас, наоборот, валюта зависла на одном уровне, а недвижимость может принести до 10–20% годовых. К тому же очень часто инвесторы скупают недвижимость в центре города под посуточную аренду». Еще более высокую доходность приносят инвестиции в коммерческие помещения в новостройках, в связи с чем, по словам Ирины Зеренковой, многие частные инвесторы переориентировали свое внимание с сегмента жилой недвижимости на этот сегмент.

ВСЕ К ЛУЧШЕМУ Большинство игроков падение строительной активности не воспринимает как трагедию, а напротив, считает этот процесс своевременным и полезным для рынка. «Рынок перегрелся, предложение начало значительно превосходить спрос. И то, что происходит сейчас,— ответная реакция на ту излишнюю девелоперскую активность, которая уже давно требовала коррекции»,— говорит Ирина Кириллова. Другим положительным последствием спада строительной активности также станет усиление спроса на вторичном рынке. «В последнее время он серьезно просел: у застройщиков и частных лиц есть множество нераспроданных активов»,— напоминает Евгений Жуков.— А сложившаяся ситуация уравнивает рынок с точки зрения соотношения строящегося и готового товарного запаса». ■