недвижимость

Три грани рынка

Сегодня застройщики реализуют квартиры в новостройках по трем схемам: ипотека, стопроцентная оплата и рассрочка. Так, доля ипотеки в структуре продаж жилья массового спроса превышает 60%, за счет собственных средств совершается около 30% сделок, а на рассрочку приходится около 10%. В домах бизнес-класса доля ипотеки значительно ниже, и ключевые позиции занимают рассрочка и оплата 100%. В элитном сегменте превалирует оплата полной стоимости домовладения. Участники рынка считают, что изменения в 214-ФЗ только усилят позиции существующих схем, а альтернативные варианты реализации жилья окончательно уйдут в прошлое.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Платежеспособность населения не растет, и основным источником для покупки недвижимости по-прежнему будет ипотечный кредит

— схемы финансирования —

Квартиры в новостройках Петербурга и Ленобласти сегодня реализуются при помощи трех инструментов: ипотеки, рассрочки и оплаты полной стоимости квартиры. Выбор схемы приобретения жилья зависит от класса недвижимости. «Чем дороже недвижимость, тем меньше доля ипотеки. Так, в бизнес-классе доля ипотеки составляет 30%, в элитном сегменте ипотечные сделки практически отсутствуют. В категории жилья массового спроса объем ипотечных договоров достигает 70%»,— комментирует Андрей Кугий, директор коммерческого департамента Glorax Development. В среднем по проектам Glorax Development доля ипотечных договоров составляет 50–60% в общем объеме сделок, доля стопроцентной оплаты — 25–30%, рассрочка занимает 10–15%, приводит данные господин Кугий.

По данным Юлии Ружицкой, директора по продажам ООО «Главстрой-СПб», объем ипотечных сделок в компании по итогам третьего квартала 2018 года составляет 65% от общего количества договоров, а сделок с собственными средствами — 35%. Из них стопроцентная оплата составляет значительную часть и лишь небольшой процент приходится на сделки с рассрочкой.

Татьяна Хоботова, территориальный менеджер по работе с партнерами по ипотеке Северо-Западного филиала банка «Открытие», констатирует, что в настоящее время более 60% квартир продается с использованием ипотечных кредитов, 10% — с использованием рассрочки. 30% строящегося жилья клиенты приобретают за счет собственных средств. Доля ипотеки в эконом-сегменте, по ее словам, доходит до 70–75%.

Катерина Соболева, управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Becar Asset Management, в целом солидарна с коллегами, но считает, что такое соотношение актуально и для жилья высокого класса. «Даже люди с высоким доходом не готовы выводить крупные суммы из бизнеса или со счетов и предпочитают оформить ипотеку и переплатить для комфортной постепенной оплаты жилья. Они вносят 50% стоимости первым платежом, иногда закладывают очень высокий ежемесячный платеж»,— комментирует госпожа Соболева.

Ипотечный локомотив

Исходя из данных, предоставленных застройщиками, ипотека продолжает обеспечивать основной объем сделок на рынке первичного жилья Петербурга. О высоких темпах роста ипотечного кредитования говорят и данные отчетов банков. Так, один из лидеров рынка ипотеки, банк ВТБ, за девять месяцев 2018 года выдал в Санкт-Петербурге и Ленинградской области 14,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 40,6 млрд рублей, что почти на 70% превышает результат аналогичного периода 2017 года.

«В третьем квартале 2018 года сумма выдач составила более 17 млрд рублей, что почти в два раза больше, чем за третий квартал прошлого года. Ипотечный портфель банка на 01.10 2018 по Санкт-Петербургу и Ленинградской области составил 109,5 млрд рублей (+20% с начала года)»,— сообщили в пресс-службе банка.

Эксперты отмечают, что развитие рынка ипотеки напрямую зависит от ее доступности. «В течение первых трех кварталов 2018 года мы видели очень привлекательные ставки, которые в среднем составляли 9,2%. У ряда банков существовали предложения со ставкой на уровне 8,5–8,9%,— рассказывает Юлия Ружицкая.— В сентябре ЦБ повысил ключевую ставку, что уже повлияло на пересмотр банками условий предоставления ипотечного кредитования. Однако даже после этого средний размер ставок все равно составляет крайне комфортные и привлекательные 9,5%».

Андрей Кугий отмечает, что сейчас ипотека — основной двигатель продаж на рынке строящегося жилья. «Комфортные ипотечные ставки делают жилую недвижимость доступной для основной массы покупателей. В будущем в зависимости от колебания ставок возможны спады и приросты в объеме продаж девелоперов, но глобально ипотека — краеугольный камень продаж как новостроек, так и квартир на „вторичке“»,— рассуждает эксперт.

Татьяна Хоботова уверена, что ипотека как инструмент и источник денежных средств будет существовать и развиваться, так как платежеспособность населения не растет и основным источником для покупки недвижимости по-прежнему будет ипотечный кредит.

Рассрочка на метры

Многие застройщики Санкт-Петербурга и Ленинградской области предоставляют покупателям возможность приобрести квартиру в рассрочку. В среднем период рассрочки колеблется от одного года до трех лет. Длительные рассрочки, по мнению участников рынка, ушли в прошлое.

Учитывая текущую экономическую ситуацию и всем известные законодательные изменения, массово предоставлять рассрочку на длительный период для девелоперов весьма затруднительно, считает госпожа Ружицкая.

Самые распространенные схемы рассрочек, по данным Людмилы Заиченко, заместителя директора департамента исследований Colliers International, выглядят следующим образом: 20–40–40, где 20% — взнос и остаток равными платежами поквартально; 50% вначале и 50% ближе к сроку сдачи; максимальный срок — последний платеж через год после передачи ключей; минимальный — полгода, особенно, если до сдачи дома осталось меньше года, тогда обычно действует рассрочка 20–80%.

«Одна из категорий покупателей, выбирающих рассрочку,—это люди, продающие другую недвижимость, чаще всего свою старую квартиру. Как правило, их сбережений хватает на первоначальный взнос, а остаток суммы они вносят через несколько месяцев, реализовав жилье на вторичном рынке. Еще одна категория — покупатели, имеющие большой первоначальный взнос и не желающие брать ипотеку. Также рассрочку иногда предпочитают обеспеченные граждане, не желающие выводить деньги из бизнеса или закрывать депозит в банке»,— рассказывает госпожа Ружицкая.

Так называемых «беспроцентных» рассрочек на рынке сейчас нет, уверяют эксперты. Катерина Соболева обращает внимание на то, что рассрочка всегда действует на так называемую «базовую» стоимость квартиры, которая примерно на 10% выше стоимости того же жилья при ипотечной сделке. Поэтому говорить о беспроцентных рассрочках по умолчанию не совсем корректно.

К тому же в большинстве случаев при рассрочке девелоперы предоставляют скидку не на всю стоимость квартиры, а только на первоначальный взнос, который может составлять от 10%, поясняет Юлия Ружицкая.

Если еще пять-семь лет назад участники рынка всерьез говорили о том, что рассрочка может стать альтернативой ипотеке, то сегодня об этом никто даже не вспоминает.

Андрей Кугий полагает, что рассрочка не может стать альтернативой ипотеке. «Это разные продукты, рассчитанные на разные целевые группы. Ипотека — это длительный кредитный продукт, который формируется на срок до 30 лет. Период рассрочки у большинства петербургских девелоперов редко превышает два года»,— резюмирует господин Кугий.

Людмила Заиченко добавляет, что рассрочка, как правило, для тех, у кого есть в распоряжении наличные деньги — от продажи квартиры или иного источника. «Ипотека доступна всем — первоначальный взнос может быть даже нулевым в некоторых случаях. К тому же рассрочка оперирует базовой ценой, а ипотека всегда предполагает скидку — клиент в любом случае за нее переплатит»,— объясняет госпожа Заиченко.

По словам Татьяны Хоботовой, рассрочку предоставляют далеко не все застройщики, так как это отвлечение денежных ресурсов организации. «Как правило, рассрочку предоставляют застройщики, работающие по этой схеме долго и имеющие возможность планировать свои денежные потоки. На самом деле, это не функционал застройщика кредитовать клиентов, для этого есть банки и программы ипотечного кредитования»,— подчеркивает госпожа Хоботова.

Встать на новые рельсы

Рынок первичной недвижимости пытается перейти на новые рельсы в связи с поправками в 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве». Эксперты уверены, что, несмотря на переходный период, серьезных изменений в структуре сделок «купли-продажи» жилья не произойдет.

Татьяна Хоботова считает, что все действующие схемы сохранятся на переходный период, даже если застройщики перейдут на эскроу-счета, на которых будут депонироваться средства дольщиков. «Источником средств также останутся ипотека и собственные средства клиентов, при этом число программ по рассрочке от застройщиков может сократиться»,— прогнозирует госпожа Хоботова.

По мнению Катерины Соболевой, в связи с поправками в 214-ФЗ доля ипотечных сделок останется неизменной, но есть вероятность появления длительных рассрочек на 10–15 лет.

Андрей Кугий полагает, что даже с учетом ужесточения 214-ФЗ и введения эскроу-счетов рынок не вернется к каким-то «серым» схемам при реализации недвижимости. «Это время ушло. ДДУ (договор долевого участия) останется основной схемой продаж у застройщиков, но с учетом нововведений»,— подытоживает господин Кугий.

Между тем альтернативные схемы, такие как ЖСК, все еще есть на рынке, но застройщики используют их все реже и реже.

«С учетом новых поправок и изменений в 214-ФЗ возможности использования схемы ЖСК резко сокращаются. Она будет применяться в исключительных случаях, разрешенных законом (например, при завершении строительства так называемых проблемных объектов). Вексельные и иные схемы в настоящее время почти не используются, это было актуально в период кризиса и посткризисный период»,— резюмирует Татьяна Хоботова.

Алена Шереметьева

Дворовой маркетинг

— благоустройство —

За последние несколько лет подход к обустройству дворовых территорий в новостройках Петербурга заметно изменился. На смену утилитарным решениям приходят продуманные общественные пространства. Затраты на благоустройство и озеленение дворовых территорий зависят от класса жилья и доходят до 5% от общей себестоимости проекта и окупаются благодаря позитивному образу реализованных объектов.

Сегодня петербургские девелоперы рассматривают благоустроенное придомовое пространство как возможность придать индивидуальность своим жилым комплексам. «Если посмотреть на кварталы, застроенные домами первых массовых серий, то станет заметно, что и в те времена предпринимались определенные шаги для создания благоустроенных дворовых территорий. Однако благоустройство тогда велось в гораздо более скромных объемах: пара скамеек у парадной, расположенное между домами небольшое огороженное поле для игры в футбол или волейбол, небольшая детская площадка,— рассказывает Оксана Андросова, руководитель архитектурно-дизайнерской группы ПАО «Группа ЛСР».— Сегодня застройщики работают над организацией удобных проездов по территории комплекса, пешеходных дорожек, проложенных там, где удобно ходить людям. Совсем в иных масштабах ведется организация детских и спортивных площадок. Уже не являются редкостью сразу несколько площадок, предназначенных для детей разных возрастных групп. Спортивные площадки сегодня с тренажерами и, как правило, подготовлены для самых разных спортивных игр».

Смена трендов

Так, постепенно на смену стандартным решениям в виде детских и спортивных площадок приходят продуманные общественные пространства, подчеркивающие стилистику новой жилой зоны. «Застройщики стараются зонировать территорию, разделяя различные тематические зоны. Отдельно выделяют игровые пространства для детей, аллеи для спокойного отдыха и пеших прогулок, велодорожки, спортивные зоны с уличными тренажерами и мини-стадионы, используют в оформлении элементы ландшафтного дизайна и арт-объекты»,— рассказывает Ян Свояволя, директор по маркетингу компании «Главстрой-СПб».

Из ключевых тенденций последних лет в области благоустройства Мария Кукса, руководитель службы по формированию продукта группы «Эталон», выделяет рост количества закрытых от автомобилей дворов, мощение территории жилых комплексов брусчаткой и отсутствие бордюров. Популярным решением становится отсутствие крыльца, то есть вход в парадную находится на уровне земли.

Госпожа Кукса обращает внимание на то, что при проектировании жилых комплексов нужно четко осознавать класс жилья и подбирать соответствующую инфраструктуру для двора. «Это необходимо для того, чтобы жители поддерживали реализованные застройщиком идеи, а не отказывались от обслуживания площадки на этапе эксплуатации. В проектах комфорт-класса традиционно реализуются детские игровые и спортивные площадки, при их создании используется антитравматическое покрытие. Вазоны с цветами, скамейки, низкие бордюры на тротуарах, пандусы для маломобильных групп населения — все это становится неотъемлемой частью практически любого комплекса комфорт-класса. В более высоких ценовых сегментах подход к благоустройству несколько меняется, здесь чаще встречаются необычные форматы, скульптуры или арт-пространства»,— комментирует Мария Кукса.

Дебаты между сторонниками зеленых дворов и «дворов-парковок» до сих пор не пришли к своему завершению, особенно в сегменте массового спроса, поэтому важен баланс, грамотное сочетание прогулочных зон, велодорожек, площадок для занятий спортом на открытом воздухе и мест для парковок, отмечает Ян Свояволя.

Заграничные «фишки»

Креативные решения для обустройства дворовых территорий, как правило, приходят к нам из Европы. «Места для выгула собак с урнами и одноразовыми пакетами, раздельный сбор мусора, зоны Wi-Fi — это тренды, которые приходят к нам с Запада вместе с остальными трендами в контексте экологичного и этичного образа жизни, мобильности и технологичности жилого пространства»,— отмечает Катерина Соболева, управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Becar Asset Management.

По словам господина Свояволи, в скандинавских странах представлено много интересных идей, которые могут быть успешно адаптированы у нас.

Вид на зеленый двор, ухоженная и оборудованная придомовая территория автоматически повышают и класс, и цену, и привлекательность проекта, считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. «Однако чем ниже класс проекта, тем меньше девелопер думает о том, как формирование зеленой среды повлияет на привлекательность жилого комплекса. Застройщики учитывают требования к объему озеленения территории, но реализация проекта не регламентируется, поэтому, к сожалению, часто работы ограничиваются выкладкой рулона газона»,— поясняет госпожа Конвей.

Катерина Соболева отмечает, что благоустройство дворовых территорий в основном обусловлено маркетинговыми задачами, так как существующие нормативы довольно низкие, а застройщики превышают требования по озеленению, чтобы создать привлекательную для покупателя жилую среду. Застройщики стремятся создать уютную среду, анализируют возможные будущие потоки пешеходов и машин, выделяют для них специальные зоны.

«Уже на стадии ППТ мы думаем о том, какие еще интересные и полезные решения можно внедрить. Например, в жилом комплексе „Цивилизация“ у нас запроектирован живописный пешеходный бульвар, а во второй очереди жилого комплекса „Новая Охта“ планируется целая парковая зона. В первой очереди „Новой Охты“ уже есть удобное пространство с аллеями и дорожками. Мы заранее продумываем все: с какой стороны могут подъехать машины для разгрузки вещей, как мама с коляской подойдет к подъезду,— рассказывает Оксана Андросова.— Последние несколько лет мы проектируем „города в городе“ — с дорогами, остановками, пешеходными зонами. С одной стороны, масштабы теперь большие, с другой стороны, есть возможности на самой ранней стадии заложить правильные вещи и продумать все так, чтобы кварталы были удобными, разумными и логичными».

Посильные затраты

По оценкам Яна Свояволи, обычно на благоустройство и озеленение прилегающей к жилому комплексу территории выделяется до 5% от общей себестоимости проекта. Размер затрат определяется, как правило, масштабами застройки и классом объекта. «В структуре „Главстроя-СПб“ есть собственное проектное бюро, специалисты которого разрабатывают различные сценарии развития дворовых пространств в жилых комплексах компании,— рассказывает господин Свояволя.— При реализации проектов высокой ценовой категории застройщики нередко привлекают к благоустройству территории известных архитекторов и ландшафтные мастерские. Здесь благоустройство территории может включать установку скульптурных композиций, ландшафтный дизайн, фонтаны и другие „фишки“, создающие дополнительную привлекательность проекта».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В дворовых территориях жилых комплексов важны баланс, грамотное сочетание прогулочных зон, велодорожек, площадок для занятий спортом на открытом воздухе и мест для парковок

Чем выше класс жилья, тем больше внимания девелопер уделяет дополнительному озеленению и благоустройству и тем выше будет цена квадратного метра. Сегодня люди понимают, что в стоимость квадратного метра уже включены комфортная инфраструктура и привлекательная территория вокруг комплекса. «Такие параметры могут стать решающим фактором при выборе комплекса для покупки квартиры. В первую очередь покупатель обращает внимание на дворовую территорию: закрытую от машин, с детскими площадками, комфортно расположенными коммерческими помещениями, отдельно организованным паркингом»,— говорит Катерина Соболева.

Елизавета Конвей добавляет, что расходы на благоустройство и озеленение проекта зависят от класса, бюджета проекта, а порой — и от философии отдельного девелопера. «Озеленение и оборудование одной стороны улицы или двора среднего размера обойдутся застройщику в 1–1,5 млн рублей. Сумма покрывает расходы на высадку примерно пятнадцати деревьев, а также кустарников и деревьев кустарникового вида, таких как сирень, акация, организацию живых изгородей из боярышника, размещение скамеек и урн»,— конкретизирует госпожа Конвей.

Благоустроенная территория жилого комплекса хоть и не является одним из определяющих критериев выбора жилья, но становится сегодня все более весомым фактором для покупателя. «Приобретая квартиру в обжитом районе, где уже сданы первые очереди, клиенты нередко приезжают оценить комфортность проживания. Детские площадки, спортивные зоны и велодорожки, озеленение дворового пространства, наличие парковок, безопасность территории — все это влияет на решение. Поэтому окупаемость вложений в благоустройство и озеленение своих проектов для застройщика очевидна»,— говорит Ян Свояволя.

Андрей Семериков