

ПРОВИНЦИАЛЬНАЯ НАЦЕНКА

ПЕРЕХОД ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, РАСТУЩИЕ РАСХОДЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ И ВЫСОКИЙ СПРОС ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ВО МНОГИХ РЕГИОНАХ РАСТУТ ЗНАЧИТЕЛЬНО БЫСТРЕЕ, ЧЕМ В МОСКВЕ. КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ.

АЛЕКСАНДРА МЕРЦАЛОВА

Рост цен на первичную недвижимость в текущем году происходит неравномерно, но первое место по показателю стабильно занимают региональные рынки. Данные ЦИАН свидетельствуют, что уже долго первенство за Казанью: в октябре цена предложения здесь составляла в среднем 94,6 тыс. руб. за 1 кв. м — это на 23% выше показателя за аналогичный период 2018 года. В Уфе за год жилье подорожало на 19%, до 79 тыс. руб. за 1 кв. м, а в Челябинске — на 17%, до 47,6 тыс. руб. за 1 кв. м. В Москве динамика оказаласькратно ниже: за год новостройки прибавили в цене только 6%, до 190 тыс. руб. за 1 кв. м.

Аналогичную тенденцию отмечают в «Мире квартир». Если среднерыночный рост цен, по данным портала, в России с начала года составил 9%, то во многих городах он оказался больше. Лидером стал Магнитогорск, где первичное жилье подорожало на 20%, Сочи — 18%, в Твери и Иркутске — по 17%, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Красноярске — по 16%, Хабаровске и Воронеже — 15%, Туле — 14%, Липецке — 13%.

ОБЩАЯ ПРОБЛЕМА Гендиректор «Мира квартир» Павел Луценко считает ключевой точкой роста цен на новостройки переход рынка на проектное финансирование: с 1 июля застройщики больше не могут самостоятельно привлекать деньги дольщиков на новые проекты. В результате в проектах, вышедших на рынок по новой схеме, цены повысились из-за необходимости платить за проектное финансирование. «Деньги дольщиков долго были беспроцентным кредитом для застройщиков, отказ от них не мог пройти бесследно», — соглашается руководитель проектов «НЭО Центр» Сергей Окунев. Хотя эксперт подчеркивает, что смена парадигмы произошла в условиях других факторов, увеличивающих себестоимость строительства: повышения НДС, роста цен на топливо, экономической стагнации, нестабильности валютных курсов. С ним соглашаются и сами девелоперы. Группа «Талан» в своем летнем исследовании указывала, что в Нижнем Новгороде по итогам первой половины 2019 года себестоимость строительства выросла на 22%, в Казани — на 20%, в Санкт-Петербурге и Самаре — на 15%.

Еще одним общим фактором увеличения цен стал высокий спрос. «Информационный фон о последствиях отмены долевого строительства и повышении ипотечных ставок спровоцировал реализацию на рынке отложенного спроса, что позволило застройщикам диктовать свои условия и повышать цены», — рассуждает господин Окунев. Гендиректор АПРИ «Флай Плэнинг» Владимир Савченков вспоминает, что в 2018–2019 годах многие застройщики действительно проводили агрессивные рекламные кампании, убеждая по-

РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ С ЖЕЛАНИЕМ ДЕВЕЛОПЕРОВ МАКСИМИЗИРОВАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ НЕОБХОДИМОЙ ЛИКВИДНОСТИ РАДИ БУДУЩИХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ УЖЕ ТОЧНО ПРИДЕТСЯ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ С ПОМОЩЬЮ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ



тенциальных покупателей, что цены вот-вот поднимутся и нужно успеть купить жилье.

В той заметной части новостроек, которые пока продаются по старым правилам, по мнению господина Луценко, стоимость выросла для общего соответствия ценовой конъюнктуре. А гендиректор Рейтингового агентства строительного комплекса Николай Алексеенко связывает рост цен на жилье с желанием девелоперов максимизировать собственный доход для необходимой ликвидности ради будущих проектов, которые уже точно придется реализовывать с помощью эскроу-счетов.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ Тот факт, что фундаментальные изменения сильнее затронули именно региональные рынки, Сергей Окунев объясняет высокой маржинальностью строительства в Москве. Это ранее подтверждали аналитики. По оценкам PwC, в первом полугодии себестоимость строительства в Москве с учетом расходов на землю и коммуникации составляла в среднем 79,6 тыс. руб. за 1 кв. м, а средняя цена первичного предложения — 190 тыс. руб. за 1 кв. м (оценка ЦИАН). Показатели различаются почти в два с половиной раза. «В регионах разницакратно ниже и застройщики вынуждены реагировать острее: более низкую финансовую устойчивость они стараются компенсировать приростом стоимости и отказом от проектов, где изначально низкая цена», — поясняет господин Окунев.

Повышение цен в региональных проектах Павел Луценко называет вопросом выживания для застройщиков: либо попробовать продавать не-

движимость по новым условиям, либо объявить о банкротстве и свернуть бизнес. Это во многом связано с невозможностью получения проектного финансирования: кредитовать стройки банки готовы, если минимальная доходность проектов составляет 20%. А по оценкам господина Савченкова, за пять лет в регионах маржинальность сократилась на 5–7 процентных пунктов и сейчас находится примерно на уровне 12–15%. В некоторых субъектах, например в Челябинской области, этот показатель, по его оценкам, сейчас ниже 10%.

Владимир Савченков называет еще одним важным фактором роста цен сокращение числа возводимых объектов. По его оценкам, практически во всех регионах, за исключением Москвы, оно снизилось вдвое. «В столице темпы строительства и конкуренция остаются стабильно высокими, поэтому цены растут незначительно», — рассуждает он. С ним соглашается директор по маркетингу «Талана» Наталья Гарифуллина, причисляя к ключевому фактору локальный дефицит предложения. «В городах, где он выше, мы видим самую заметную динамику цены», — поясняет она.

ВРЕМЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ

Николай Алексеенко не верит, что тенденция к подорожанию жилья в регионах станет долгосрочной. Он уверен, что в регионах возможности для повышения стоимости жилья на первичном рынке ограничены покупательской способностью. «Динамика роста, наблюдаемая сейчас, из-за наличия в субъектах эффекта низкой базы», — полагает эксперт. По мнению господина Алексеенко,

ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЯВЛЯЕТСЯ ВОПРОСОМ ВЫЖИВАНИЯ

стоимость жилья в регионах в любом случае будет далека от московского уровня: «Для достижения паритета потребуются более кардинальные события: серьезное повышение как благосостояния населения в регионах, так и капитализации площадок под застройку в городах». Павел Луценко соглашается, что девелоперы ограничивают снижение покупательской активности: «Сейчас далеко не все потенциальные покупатели могут получить одобрение на ипотеку — это реальная проблема: даже на самом благополучном московском рынке мы отмечаем сокращение спроса».

Похожие прогнозы делает Сергей Окунев: «Стоимость должна стабилизироваться, в этом году был удовлетворен значительный отложенный спрос». Для накопления нового спроса, по мнению эксперта, рынку потребуется время. Виталий Савченко ждет, что стабилизация цен на региональных рынках произойдет уже зимой. По его мнению, в следующем году ставки на первичном рынке будут стабильны и начнут понемногу расти вместе с увеличением издержек застройщиков. Хотя Наталья Гарифуллина замечает, что единовременно на рынке отсутствуют и факторы, которые могли бы привести к снижению среднерыночных цен: перспектив серьезного увеличения числа новых проектов сейчас нет. «Это значит, что тенденция к повышению цен сохранится на фоне постепенного уменьшения числа небольших и средних региональных застройщиков», — заключает она. ■