

Н

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ПРОМОЛОДОСТЬ

spb.kommersant.ru

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС77-76924 9 октября 2019 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банко», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

Первое полугодие работы строителей по новым правилам привлечения средств дольщиков, судя по всему, оказало на рынок меньше влияния, чем ожидали девелоперы. Количество договоров ДДУ продолжает расти, хотя такого рекордного ввода жилья, какой был в прошлом году, по итогам 2019 года ждать не стоит.

Инерция прошлых лет

— жилье —

Как сообщает Росреестр, за 11 месяцев 2019 года в Санкт-Петербурге зарегистрировано 90 288 договоров участия в долевом строительстве, что на 12,2% больше в сравнении с этим же периодом 2018 года (80 484).

В ноябре 2019 года общее количество зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве составило 7342, что на 27,4% больше, чем в октябре (5764).

Прирост зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве на жилые помещения составил 13% (76 300), в этот же период 2018 года — 67 477.

По сравнению с 2018 годом, когда наблюдался равномерный настойчивый рост количества договоров участия в долевом строительстве, в 2019 году рост достиг максимума в июне — 12 852.

В среднем в месяц в течение 2019 года регистрировалось 8208 договоров долевого участия.

За 11 месяцев 2019 года зарегистрировано 489 договоров, которыми предусмотрена обязанность участника долевого строительства внести денежные средства на счет эскроу.

Общее количество зарегистрированной за год ипотеки уменьшилось на 2% — до 124 195, в 2018-м — 126 520. В ноябре 2019 года ипотеки зарегистрировано 11 057.

По данным комитета по строительству, на середину декабря 2019 года объем ввода жилья в Петербурге составил 2,1 млн кв. м. По итогам 2018 года ввод составил более 3 млн кв. м.

Мрачные прогнозы не сбылись

По данным Colliers International, в 2019 году лидерами по количеству новых проектов стали Петроградский, Выборгский и Московский районы. Всего за год на рынок Санкт-Петербурга выведено 28 проектов, треть из которых — бизнес-класса (более 350 тыс. кв. м).

Геннадий Щербина, генеральный директор Группы «Эталон», рассказал: «В этом году в Петербурге мы планируем сдать около 220 тыс. кв. метров. Спрос был стабильным: продажи выросли, несмотря на высокую базу сравнения с прошлым годом, когда повышенный спрос на недвижимость был обусловлен неопределенностью, связанной с предстоящими законодательными изменениями на рынке. Говоря о тенденциях, стоит отметить, что покупатели в нашем сегменте комфорт- и бизнес-класса по-прежнему ориентируются на локацию проекта, общую концепцию создаваемой жилой среды, эффективные планировочные решения. Каждый квадратный метр должен быть максимально функциональным. Все большим спросом пользуются европланировки. А снижение ипотечных ставок, которое, как мы ожидаем, продолжится и в следующем году, способствует тому, что покупатели могут приобретать более комфортное жилье, с перспективой на будущее развитие семьи».

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер GloraxDevelopment, говорит: «В Санкт-Петербурге компания Glorax Development в 2019 году ввела в эксплуатацию три жилых комплекса общей площадью 133,7 тыс. кв. м. В этом году рынок показал динамику сни-



В ноябре 2019 года общее количество зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве составило 7342, что на 27,4% больше, чем в октябре

жения по старту новых проектов. По итогам 11 месяцев 2019 года в Санкт-Петербурге и примыкающих районах Ленобласти (Мурин, Кудрово, Янино) стартовало всего 33 проекта, тогда как за аналогичный период 2018 года их было 61, а в 2017 году — 56. Это связано с изменениями в правилах финансирования проектов. Кроме того, очевидна тенденция к укрупнению рынка: некоторые девелоперы не смогли начать реализацию своих проектов и вынуждены были уступить более опытным игрокам, бизнес-процессы которых оказались эффективнее. Однако важно, что сужение предложения не отразилось на качестве жилых комплексов. Несмотря на возросшую себестоимость строительства, в борьбе за покупателя девелоперы предлагают все более технологичные и интересные решения для комфортной городской жизни».

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», рассуждает: «Если говорить о цифрах 2019 года, то они вовсе не такие мрачные, как прогнозировали эксперты. Год в целом для рынка оказался благополучным. В начале 2019 года наблюдались высокие ставки по ипотеке (в среднем 10%) — количество сделок в первом квартале сократилось на 5-10% по сравнению с 2018 годом, с осени последовало снижение (до 8% по программам некоторых банков), и к концу года количество ипотечных сделок выросло, но пока не достигло показателей прошлого года».

«В целом рынок жилья нормально пережил переход на новые правила, правда,

чем все закончится, пока не очень ясно, потому что большая часть проектов реализуется по старым правилам. Из-за опасений покупателей максимально выросли продажи с января по май, в течение этого периода застройщики успешно повышали цены. В итоге большая часть спроса была реализована в первом полугодии.— считает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».— Что будет дальше, станет понятно в следующем году. Скорее всего, произойдет концентрация рынка в пользу крупных компаний. Хотя по опыту мы знаем, что крупный — далеко не всегда синоним „надежного“ и „качественного“. Но у больших фирм объективно более выгодная позиция перед банками и заемщиками».

Перед ростом

Госпожа Денисова отмечает, что строительное сообщество уже отреагировало на все законодательные изменения, которые произошли больше года назад. «На итоговой конференции XVII съезда строителей Санкт-Петербурга была приведена статистика, согласно которой около 20% подрядных компаний, работающих на строительном рынке города, вынужденно банкротятся. Речь идет о небольших компаниях со скромными объемами (1-2 объекта). Они в массе своей не получили доступ к проектному финансированию и не могут продолжать свою деятельность как застройщики. В текущем году в Петербурге будет введено в эксплуатацию меньше жилья, чем в прошлом. Сокращение предложения вызовет неминуемый рост цен. Рынок покажет, будет ли это плавное повышение или резкий скачок»,— прогнозирует госпожа Денисова.

По итогам этого года, по ее словам, цены по разным видам предложения на первичном рынке выросли умеренно — на 5-10%, не так катастрофически, как прогнозировали эксперты. «Пока рынок дорабатывает по старым правилам, реализуя проекты, начатые до перехода на эскроу-счета, которых хватит в среднем на 1,5-2 года. В новых проектах цены будут выше. Цены возьмут разгон к концу первого квартала 2020 года (начало года — это низкий сезон активности на рынке жилья), когда будут завершаться проекты, начатые ранее по старым правилам без эскроу-счетов, а новые будут реализовываться с использованием проектного финансирования. Уровень цен в новых проектах будет естественным образом подавливать цены в объектах более высокой степени готовности»,— рассказала госпожа Денисова.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что переход на эскроу-счета вынудил многих застройщиков скорректировать финансовые модели проектов, в результате чего выросли и цены — по итогам года средневзвешенная стоимость квадратного метра в экспозиции в проектах бизнес-класса приблизилась к отметке в 170 тыс. руб./кв. м. Максимальную динамику по приросту стоимости кв. м в бизнес-классе показывают Московский и Выборгский районы, где во второй половине года вышли на рынок первые проекты, реализующиеся по схеме проектного финансирования. В ЖК премиум-класса стоимость кв. м увеличилась за год на 13% и в абсолютном выражении достигла 226 тыс. руб./кв. м. Повышение индикатора в первую очередь связано с ограниченным предложением на рынке жилья премиум-класса — всего за год в продажу вышло пять новых

проектов площадью 55 тыс. кв. м, большая часть которых является клубными домами, где количество квартир не достигает 100 шт. Именно это делает сегмент очень чувствительным к любым изменениям в экспозиции и приводит к минимальному разрыву цен в проектах, находящихся на разной стадии готовности. За год на рынке элитной недвижимости появился только один проект — Neva Haus от ЛСР. Большая часть предложения сосредоточена в Петроградском районе. В 2020 году здесь к выводу на рынок ожидаются еще четыре элитных проекта.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, говорит, что средняя цена по первичному рынку в традиционной части Петербурга в ноябре 2019 года составляла 117 300 руб. за кв. метр. «В октябре она составляла 116 400 руб., рост за месяц составил 0,7%. В июне — 113 100 руб., рост с начала полугодия составил 3,0%. В декабре 2018 года — 107 200 руб., таким образом, рост цен с начала года составил более 8,5%. Интересно, что в бизнес-классе средняя цена в ноябре превысила отметку 200 000 и составила 201 400 рублей за кв. метр. В целом рост цен в течение года был стабильным, на время приостановился он лишь в июне-июле»,— говорит она.

Помимо постепенного перехода отрасли на эскроу среди ключевых тенденций рынка, по мнению госпожи Сережиной, можно выделить также снижение ставок ипотеки, которое в 2019 году было фактором поддержания стабильного спроса на рынке. «Ключевая ставка сегодня составляет уже 6,5%, и ставки ипотеки снижаются вслед за ней»,— говорит она.

Олег Привалов

прямая речь

Ипотека борется с эскроу-счетами по степени значимости для рынка

Главным событием уходящего года стал переход отрасли жилищного строительства на новые правила. Корреспондент „Ъ“ Роман Масленников обратился к экспертам рынка с вопросом, какие еще события повлияли их работу.

Ольга Магилина, заместитель генерального директора фи-девелоперской компании «KASKAD Недвижимость»: — На мой взгляд, главное событие уходящего года на рынке загородной недвижимости — это осознание девелоперами необходимости вывода готовых объектов. В последнее время объем неудовлетворенного, отложенного спроса на готовое загородное жилье

только рос, а предложений такого продукта практически не было. И вот наконец мы видим поселки, выполненные в такой концепции сразу у нескольких девелоперов. Думаю, 2020 год продемонстрирует нам хороший рост предложения готовых к проживанию домовладений.

Сергей Федоров, партнер East Real: — К знаковым для рынка сделкам я бы отнес сделку по приобретению участка бывшего отеля «Северная корона» компанией «Еврострой» и участка на Тележной улице компанией ПСК у бывших акционеров «Еврофинанс-Моснарбанка».

Из тех объектов, которые реализовывались через торги, знаковыми я считаю торги «Ростеха», состоявшиеся в июле, по площадке завода имени Климова на Кантемировской улице, которую за 1,350 млрд приобрела московская Группа ПИК.

Роман Ляхиков, генеральный директор ГК «Атлант»: — Если говорить о событии (то есть об определенной точке отсчета), то это снижение ставки рефинансирования. Именно это вполне логично дало толчок к снижению ставок по ипотеке. В результате если в начале года

ставки росли, то к концу года они обновили исторический минимум. По крайней мере в ряде ведущих банков. Значимость ипотечного кредитования для рынка новостроек вполне можно сравнить со значимостью ФЗ 214, который определяет «правила» реализации проектов на первичном рынке. Все-таки более половины покупок в сегменте массового жилья совершается с привлечением кредита. Так что, по сути, спрос, а значит, и активность всех игроков на рынке напрямую зависит от доступности ипотеки.

Андрей Березин, председатель правления ИК «Евроинвест»: — Из технических новшеств отрасли можно отметить повсеместное внедрение системы управления строительством — систем слежения — и BIM (Building Information Model) — систем информационного моделирования здания. Происходит цифровизация строительства и проектирования, и все больше строительных компаний взаимодействуют со строителями с помощью интегральных систем.

Также важным событием стало повышение НДС до 20%, это заметно повлияло на стоимость услуг подрядных организаций, и мы видим, что у некоторых застройщиков квартиры выросли в цене.

Роман Строилов, директор по развитию, партнер M2Market: — Кроме эскроу важным событием можно назвать разве что снижение ставок по ипотеке.

Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation: — Одно из значимых событий в этом году — планомерное снижение ключевой ставки ЦБ и, как следствие, существенное падение ставок по ипотечному кредитованию: больше, чем мы ожидали. Также ряд банков смягчил условия получения кредитных займов по своим ипотечным программам. Эти факторы подстегнули продажи на первичном рынке.

Сергей Мохнар, руководитель департамента развития ГК «ПСК»: — 2019 год войдет в историю как год подешевевшей ипотеки и массового запуска крупными банками специальных программ с минимальными ставками. Это стало главным событием, расширившим потенциал спроса. И, конечно, запомнится застройщикам тем особенным вниманием и усилиями, направленными государством на то, чтобы заставить жить отрасль по-новому.

