

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ СПРОСА

КОЛЕБАНИЯ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И ПОСЛЕДУЮЩЕЕ ВВЕДЕНИЕ РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ ПРИВЕЛИ СНАЧАЛА К РЕЗКОМУ ВЗЛЕТУ, А ЗАТЕМ — К ПАДЕНИЮ СПРОСА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, В ТРЕТЬЕМ И ЧЕТВЕРТОМ КВАРТАЛАХ ЭТОГО ГОДА СТОИТ ЖДАТЬ СНИЖЕНИЯ ЦЕНЫ НА СТРОЯЩИЕСЯ КВАРТИРЫ.

РОМАН РУСАКОВ

Локальное оживление, спровоцированное скачками курса рубля, закончилось с наступлением апреля, когда были закрыты последние мартовские сделки. С началом долгих выходных спрос просел на 30–50%, утверждают некоторые девелоперы.

Гендиректор Первого ипотечного агентства Максим Ельцов полагает, что спрос на недвижимость сохранился среди инвесторов, имеющих сбережения и желающих перевести рубль в более стабильную «валюту». «Обычные же люди, планировавшие решить свой жилищный вопрос, в большинстве своем попали под сокращения окладов, премиальных, бонусов или вообще лишились работы, в связи с чем отказались от покупки. Также их пугает повышение ипотечных ставок: люди боятся, что не смогут выплачивать ипотеку и попадут в долги. Таким образом, приобрести квартиру в условиях пандемии могут или инвесторы, или работники на удаленке (сфера IT, как пример), по которым кризис ударил менее болезненно. Но они составляют лишь малую часть от населения России», — замечает эксперт.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», с ним согласен: «Если в марте на фоне падения рубля все пытались успеть купить жилье, то с началом выходных дней количество обращений и звонков упало. Однако интерес к готовым проектам, в которые можно заезжать уже завтра, остался. Покупатели сейчас будут еще более внимательно рассматривать проекты и выбирать только качественные и надежные. Это стандартная тактика в кризис».

По данным Knight Frank St. Petersburg, в первом квартале 2020 года спрос на объекты бизнес-класса вырос на 38% по сравнению с последним кварталом 2019 года. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, констатирует, что существенного увеличения цен, несмотря на повышенный спрос, не наблюдается: в первом квартале стоимость квадратного метра жилья выросла на 3–4%.

Эдуард Тиктинский, президент группы RBI, считает, что в апреле начала складываться принципиально новая для рынка ситуация: взаимодействие компаний с клиентами перешло в дистанционный режим, все процессы сейчас происходят в онлайн. «Судить о том, насколько это отразилось на продажах, пока рано: в первой половине апреля дистанционные сделки заключают в основном те клиенты, которые в марте были на просмотре вживую», — полагает он. Господин Тиктинский признает, что снижения покупательской активности полностью избежать вряд ли удастся. «Для какой-то части покупателей важно именно очное взаимодействие, возможность увидеть стройку или шоурум своими глазами (а она сейчас ограничена). Играет роль и неопределенная ситуация в мире и на рынке недвижимости



ПРИ ОПТИМИСТИЧНОМ СЦЕНАРИИ РЫНОК НАЧНЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ К СЕНТЯБРЮ, ДОСТИГНУВ ДОКРИЗИСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИШЬ С НАЧАЛОМ 2021 ГОДА

в частности: потенциальный покупатель чувствует себя неуверенно, есть вероятность снижения уровня доходов у части населения. Но оценить влияние всех этих факторов мы сможем не раньше конца апреля. Прогноз снижения спроса процентов на двадцать кажется правдоподобным. С другой стороны, в заметное снижение цен не верится, так как нет снижения себестоимости, никто не будет продавать себе в убыток на длительном периоде», — рассуждает президент RBI.

ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ Эксперты отмечают, что кризис позволит сильным девелоперам пополнить свой земельный банк, а вот приобрести конкурентов, скорее всего, желающих будет мало. «Кризис на самом деле — время возможностей для приобретения интересных участков, если у тебя есть на это деньги. Во-первых, меньше конкуренция, а значит, больше возможностей для торговли. Во-вторых, компании, которые раньше держали участки про запас, начинают оптимизировать расходы и выбрасывают их на рынок», — говорит директор строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» Виталий Коробов. По его оценкам, в период кризиса цена на некоторые «пятна» снижается на 20–30%, а значит, улучшается экономика проекта, что позволяет сделать более интересный жилой комплекс.

Николай Пашков считает, что в долгосрочной перспективе, возможно, часть игроков уйдет с рынка, усилится монополизация, сократится предложение и увеличатся цены, но это сценарий не этого года.

Эдуард Тиктинский пока не склонен ждать поглощений. «Надо понимать, что кризисы в недвижимости были всегда, они

повторяются с периодичностью в несколько лет. Да, кто-то может уйти с рынка, но опыт прошлого показывает, что гибкие и финансово устойчивые компании быстро адаптируются к работе в новых реалиях. Вот и сегодня стройки не останавливаются, компании переходят на удаленную работу, развивают новые онлайн-инструменты продаж. Из этого кризиса многие выйдут более современными и технически продвинутыми», — сохраняет оптимизм эксперт.

«Слияния и поглощения на рынке строительства — очень специфическая история в силу особенностей этого бизнеса. В кризисных ситуациях, когда одна компания начинает тонуть, сливаться с ней или поглощать ее — это в некотором смысле принять на себя все ее проблемы и обязательства. Обычно такое происходит по настоятельной просьбе администрации, когда успешные девелоперы берут на достройку объекты проблемных компаний за обещания преференций», — в некотором смысле это своего рода социальное обязательство. По бизнес-логике это никому не нужно», — замечает господин Пашков.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, говорит: «Мы видим, что от правительства РФ поступает информация о снятии с застройщиков штрафных санкций за увеличенные сроки ввода объектов в эксплуатацию и более позднюю передачу квартир покупателям. Этих мер вполне достаточно, чтобы большинство строительных компаний пережило сложный период». Он признает, что текущая ситуация может стимулировать некоторых застройщиков покинуть рынок. «Не думаю, что это будет носить массовый характер. С рынка уже ушли или уходят компании, которые не были готовы работать по схеме эскроу. Текущая

ситуация станет для них дополнительным сигналом к прекращению бизнеса в сфере жилищного строительства. Возможно, мы увидим перепродажу их еще не начатых проектов другим застройщикам. Однако глобального передела рынка не будет», — уверен эксперт.

ЦЕНЫ НА ПЕРЕПУТЬЕ О том, что будет происходить с ценами на жилье, в среде экспертов нет единого мнения. «Если говорить о более долгосрочной перспективе, то сложная эпидемиологическая обстановка и введение режима карантина приведут к охлаждению на рынке новостроек и к уменьшению объемов спроса. Сейчас на рынке образовался достаточно большой навес предложения, которое надо распродавать, поэтому девелоперам придется давать какие-то скидки. Многие потенциальные покупатели оказались перед неизбежным падением доходов. По опыту предыдущих кризисов спрос может существенно просесть, начнется борьба за потребителя путем индивидуальных переговоров и скидок. Есть вероятность, что во втором-третьем квартале цена по реальным сделкам существенно снизится», — прогнозирует господин Пашков.

Ольга Убушиева, заместитель директора департамента исследований Colliers International, добавляет: «По нашим прогнозам, спрос в летние месяцы может продолжиться сокращаться. Его восстановление осенью во многом будет зависеть от общей экономической обстановки в стране и политики ЦБ в отношении ставок».

«В этой ситуации застройщики вынуждены демпинговать, снижая реальную цену сделок за счет дополнительных скидок. При оптимистичном сценарии рынок начнет восстанавливаться к сентябрю, достигнув докризисных показателей лишь с началом 2021 года. В условиях дальнейшего сокращения спроса и при наличии проектного финансирования часть застройщиков может перейти к стратегии длинных продаж по завышенным ценам, которая позволит обеспечить необходимую маржинальность проектов», — говорит Павел Евсюков, руководитель направления стратегического маркетинга ААГ.

Максим Ельцов отмечает, что практически все крупнейшие застройщики Петербурга с начала объявления режима самоизоляции перестали повышать цены (даже те, кто проводил повышения регулярно до начала карантина). «Часть застройщиков не увеличивала цены на объекты с начала марта. Сейчас цены не достигли своего пика, поэтому на рынке можно найти варианты, которые резко взлетят в стоимости по завершении карантина. К осени, если ситуация не изменится в лучшую сторону в ближайший месяц, спрос резко упадет: застройщики начнут резко повышать цены, а потенциальные покупатели будут восстанавливаться после кризиса», — рассуждает господин Ельцов. ■