



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПАРАДОКСЫ РЫНКА

По итогам первого полугодия на рынке строящейся недвижимости Петербурга падение объемов продаж составило около 35%. В целом по России падение было еще большим — около 37%. Такого снижения рынок за последние десятилетия припомнить не может.

При этом, как это ни парадоксально, цены на недвижимость росли. Впрочем, парадоксального на самом деле ничего нет: падение объемов сделок произошло не из-за того, что на недвижимость отсутствовал спрос, — снижение активности было продиктовано ограничительными мерами из-за коронавируса. Покупательная же способность населения не только не пострадала, а, напротив, благодаря дешевым кредитным деньгам выросла.

Как будет развиваться ситуация во втором полугодии, аналитики предсказывать не берутся. С одной стороны, определенные надежды бизнес связывает с дальнейшим снятием ограничительных мер. Но в то же время сохраняются и опасения по поводу второй волны пандемии. ЦБ продолжает снижать ключевую ставку, а льготная ипотека действует до ноября. Ограничение срока действия субсидированной ставки по жилищным кредитам — это фактор, положительно влияющий на продажи. Опасаясь свертывания госпрограммы, покупатели будут стремиться заключить ипотечные договоры этой осенью.

Может подстегнуть спрос и волатильность национальной валюты, сегодня уже слышны прогнозы о том, что доллар может достичь и 100 рублей. Впрочем, как говорят эксперты, с каждым годом влияние курсовых скачков на спрос все менее заметно. Если шесть лет назад девальвация национальной валюты вызвала форменный ажиотаж на рынке строящейся недвижимости, то каждые последующие колебания курса рубля влияли на спрос на рынке первичного жилья все меньше: у людей стремительно сокращались накопления, которые бы они старались защитить от девальвации.

Судя по всему, на ситуацию на рынке недвижимости в ближайшие месяцы главным образом будет оказывать влияние макроэкономическая ситуация, которая в целом определяет благополучие граждан.

УСТОЙЧИВЫЙ КОМФОРТ

ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ПО ВСЕМ ТЕРРИТОРИЯМ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ РЕАЛИЗОВАНО 1,1 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА. В ТО ВРЕМЯ КАК В ЦЕЛОМ ОБЩЕЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА РЫНКЕ ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА ДОСТИГЛО 14%, КОМФОРТ-КЛАСС ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ УСТОЙЧИВОСТЬ: ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ КОРРЕКТИРОВКА СОСТАВИЛА ЛИШЬ 3%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость» на 1 июля 2020 года на рынке Санкт-Петербургской агломерации продажи квартир осуществляются в 111 ЖК (+89 очередей) комфорт-класса. Объем предложения оценивается в 1,9 млн кв. м, что больше половины в общем объеме предложения по всем классам и территориям (54%). 90% проектов комфорт-класса расположено в границах города, а наибольший объем предложения в этом сегменте сосредоточен в Приморском районе (28%), Московском (18%) и Красносельском (10%). Совокупно на три района приходится 56% предложения в данном сегменте. За семь месяцев на рынок агломерации поступило 818 тыс. кв. м жилья комфорт-класса, из них практически 40% выведено в Приморском районе (37%).

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», рассказала, что средняя цена квадратного метра в классе комфорт в Петербурге на конец июля составила 131,3 тыс. рублей (+7,7% с начала года), в том числе высокий комфорт — 156,1 тыс. руб. (+7,5%), в Ленобласти — 95,9 тыс. рублей (+11,6%).

Катерина Соболева, вице-президент Bescar Asset Management, говорит: «Цены на квадратный метр жилья комфорт-класса значительно выросли, несмотря на общее состояние рынка. Отчасти рост обусловлен снижением ипотечной ставки, введением программы сельской ипотеки и субсидированием ставки государством, снизился объем первоначального взноса. За первые полгода девелоперы вывели на рынок незначительное количество новых проектов, в основном это точечная застройка или проекты более высокого класса, которые устойчивы к изменениям на рынке и рассчитаны на более платежеспособную аудиторию».

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», добавляет: «Спрос, благодаря разнообразным программам ипотечного кредитования, пока на прежнем уровне, а цены растут по разного рода причинам — это и инфляция, и стоимость банковского кредита при использовании эскроу-счетов». Он отмечает, что предложение падает. Это, по мнению господина Мирошникова, происходит и потому, что застройщики уходят с рынка, и потому, что достаточно трудно получить проектное финансирование в рамках эскроу-счетов. Большая часть рынка все еще находится в комфортной зоне. «Ведь после перехода на эскроу-счета у нас ряд компаний получили право работать по чистой долежке, плюс был достаточно большой задел с точки зрения объемов застройки и продаж. Поэтому рынок проседает с точки зрения предложения, но это еще не так заметно. Я думаю, что ближе к концу 2021 года можно будет



ЦЕНЫ НА КВАДРАТНЫЙ МЕТР ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ВЫРОСЛИ БЛАГОДАРЯ СНИЖЕНИЮ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ, ВОЛАТИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И РЯДУ ДРУГИХ ФАКТОРОВ

оценить, что произошло с рынком», — рассуждает эксперт.

Роман Лябихов, генеральный директор ГК «Атлант», рассказал, что в марте 2020 года количество обращений в разных проектах ГК «Атлант» выросло на 20–30% (в зависимости от проекта). «Карантин принес новую волну активизации спроса. Впрочем, этот спрос был из серии „просто спросить“: у людей на самоизоляции появилось время тщательно изучить все предложения, поговорить с менеджерами по продажам, сравнить варианты. Количество обращений по объектам компании в апреле увеличилось на 40–50% по сравнению с мартом 2020 года и вдвое больше, чем в марте 2019 года. Однако количество сделок было невелико. Зато количество сделок выросло после снятия ограничений. Безусловно, этому способствовало введение льготной ипотеки, а также отложенный спрос. В традиционно „коротком“ из-за длинных праздников мае количество сделок по нашим проектам выросло на 4% по сравнению с апрелем. А количество продаж в июне превысило майский показатель примерно вдвое. И этот уровень продаж сохранился и в июле».

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов отмечает: «Повышенный спрос на квартиры мы фиксируем с мая. На это влияет ряд факторов, но ключевую роль в активизации рынка сыграла ипотека с господдержкой. В нашем холдинге доля льготной ипотеки сегодня составляет 90% в общем объеме ипотечных сделок. Меры поддержки со стороны государства, банковского сектора и самих застройщиков сделали ипотеку доступной для более широкой аудитории покупателей недвижимости. Те, кто планировал приобретение жилья в долгосрочной перспективе, сейчас ускоряются с принятием решения, чтобы закрепить

выгодные для себя условия кредитования». Господин Коробов также сообщил, что по результатам продаж группы «Аквилон» с мая по июль 2020 года средняя площадь продаваемых квартир комфорт-класса увеличилась на 15%. Это стало возможным также благодаря запуску льготной ипотеки. С учетом снижения кредитной нагрузки покупатели готовы увеличивать бюджет и выбирают квартиру большей площади, чем планировали изначально, поясняет он.

«Если говорить про загородное жилье, то спрос на него в период кризиса вырос. Сейчас ажиотаж немного поутих. Но это и понятно, и традиционно: лето — пора отпусков, покупатели больше отдыхают, чем смотрят новые дома», — говорит Игорь Карцев, председатель совета директоров ГК «Максимум Life Development».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», рассказала, что за семь месяцев 2020 года компания продала на 24% больше жилья в объектах Ленобласти, чем за аналогичный период прошлого года. Этот рост также связывают с ипотекой с господдержкой и сельской ипотекой.

«Объем предложения в объектах КВС сейчас на 14% ниже, чем в августе 2019 года. Однако до конца года наша компания планирует вывести в продажу большое количество жилья в новых проектах квартальной застройки», — рассказывает госпожа Альшаева.

Впрочем, Алексей Муравьев, директор по маркетингу ЖК «Новоселье: Городские кварталы», признавая, что ипотека с господдержкой сейчас помогает покупать квартиры, считает, что радикально изменить ситуацию она не в силах. «Для покупки жилья в кредит даже по льготной ставке нужно тратить деньги, которых у людей все меньше», — подчеркивает он. ■