ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

НАДЕЖДА НА РАСПРЯМИВШУЮСЯ ПРУЖИНУ ОКАЗАЛАСЬ НАПРАСНОЙ

Итоги первых трех кварталов на рынке жилой недвижимости Петербурга показали, что в целом у строительного бизнеса дела идут пока неплохо. Крупные игроки в своих отчетах демонстрируют более чем тридцатипроцентный рост продаж в денежном выражении по сравнению с тремя кварталами прошлого года. Разумеется, стимулом послужила льготная ипотека. И главное опасение лета и осени тоже было связано с госпрограммой. Изначально предполагалось, что льготная ипотека будет действовать до ноября. Но, кажется, ситуация разрешилась благополучно, и действие программы по выдаче льготных жилищных кредитов продлевается до середины следующего года (на момент отправки выпуска в печать это не было утверждено окончательно, однако с подобной инициативой выступил президент России).

Ипотека, безусловно, была главным фактором, поддержавшим строительную отрасль в кризис. Другой причиной, обусловившей летний ажиотаж на рынке, стал по традиции сам кризис. Российская национальная забава — в любой непонятной ситуации приобретать недвижимость — судя по всему, будет актуальна еще много лет. Однако ажиотажный спрос, как правило, носит пиковый характер, чаще всего подобные покупки совершаются под действием паники. А она, как известно, слишком долго не длится. Если экстремальная ситуация растягивается во времени, она перестает восприниматься как экстремальная и становится обыденностью, человек к ней адаптируется. Поэтому результаты последнего квартала и первого полугодия следующего года, вероятно, будут уже не такими впечатляющими. Даже льготная ипотека не способна оживить спрос, если денег у населения нет. А судя по второй волне пандемии, рассчитывать на подъем экономики в ближайшие месяцы не стоит. Да и как показал опыт снятия ограничительных мер после первой волны, подъем оказался совсем не такой мощный, каким его ожидали увидеть субъекты экономической деятельности. Вероятнее всего, после второй волны эффект распрямившейся пружины будет еще менее заметным, чем летом. На этом фоне ждать дальнейшего роста цен на недвижимость девелоперам, вероятно, не стоит, а потому нужно приготовиться к снижению рентабельности и прочим неприятным признакам стагнации.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

БИЗНЕС-КЛАСС ДОШЕЛ ДО МИНИМУМА

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА В БИЗНЕС-КЛАССЕ СНИЗИЛСЯ НА 28%, ДО 270 ТЫС. КВ. М, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ИСТОРИЧЕСКИМ МИНИМУМОМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ-СЕМЬ ЛЕТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». В годовой динамике снижение предложения составило 37% (к третьему кварталу 2019 года). Снижение обусловлено вымыванием предложения в прошлые периоды в условиях стабильного спроса в классе и низкого объема вывода новых объектов в последние годы: в 2017–2019 годах объем пополнения рынка новым предложением был в среднем на 25% ниже объема реализации жилья за соответствующий период, а за девять месяцев 2020 года объем вывода составил лишь 34 тыс. кв. м (ранее за этот же период — 140–190 тыс. кв. м, не считая пиковых периодов), при этом в третьем квартале не выведено ни одного объекта. Объем спроса за девять месяцев 2020 года составил 178 тыс. кв. м, что на 22% ниже результатов девяти месяцев прошлого года.

«По предварительным данным, объем ввода в эксплуатацию в 2020 году в бизнес-классе составил 91 тыс. кв. м жилья, что в два раза больше показателя прошлого года»,— рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Девелоперы говорят, что после повышения лимитов субсидируемой ипотеки до 12 млн рублей спрос на жилье бизнес-класса вырос. «Это мы ощутили по своим проектам бизнес-класса в Московском районе. Спрос и сейчас остается достаточно высокий. Покупатели готовы платить больше за качественные и комфортные проекты с качественной локацией»,— указывает Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, полагает, что в кризисные месяцы 2020 года девелоперы могли приостановить подготовку новых проектов, кто-то в этот сложный период основное внимание сосредоточил на продажах. «Сейчас эта работа возобновляется. „Придерживать“ готовые к выводу на рынок проекты не имеет смысла, так как покупательская активность достаточно высокая. Нам в этом году, например, не раз приходилось корректировать цены, чтобы регулировать темпы продаж»,— рассказала она.

Александр Андрианов, исполнительный директор Glorax Development, полагает, что за январь — сентябрь этого года суммарный объем продаж проектов бизнес-класса после окончательного подведения итогов трех кварталов составит свыше 4,5 тыс. лотов. «И если в первом полугодии было реализовано около 3000 лотов, то в третьем квартале мы наблюдали повышенный спрос в результате восстановления рынка после весеннего падения»,— замечает он.

Наталья Кукушкина, главный специалист по маркетингу группы ЦДС, также считает, что объем продаж в сегменте достаточно стабилен. «В апреле и мае наблюдалось небольшое проседание по сделкам, а уже в начале лета ситуация выровнялась, и с тех пор объем продаж уверенно растет. Весеннее падение спроса можно объяснить общей растерянностью рынка. Не все покупатели были готовы проводить электронные сделки, не было уверенности в работе Росреестра и банков в условиях пандемии, но все в итоге наладилось»,— говорит госпожа Кукушкина.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОСЛЕ ПОВЫШЕНИЯ ЛИМИТОВ СУБСИДИРУЕМОЙ ИПОТЕКИ ДО 12 МЛН РУБЛЕЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ БИЗНЕС-КЛАССА ВЫРОС

Она отмечает, что суммарно в Петербурге в 2020 году в продажу вышло не более десяти новых объектов бизнес-класса. «Среди них можно отметить масштабный проект на намывных территориях от „Группы ЛСР“ („Морская набережная“), квартал от группы „Эталон“ в Московском районе (Che), несколько точечных домов от других опытных застройщиков, например, проект RBI рядом с Технологическим институтом, проекты „Базиса“ и „Эталона“ рядом с Черной речкой. Все эти локации вполне соответствуют бизнес-классу. Очевидно, что проекты готовились в течение 2018–2019 годов»,— рассуждает госпожа Кукушкина. Она также отмечает, что на рынок вышло несколько новых проектов, которые невозможно однозначно отнести к сегменту «бизнес», однако по цене они уже догоняют проекты этого уровня. «Среди „новичков“ — ряд жилых комплексов от крупных застройщиков во Фрунзенском и Выборгском районах. Диффузия классов на рынке недвижимости усиливается, понятия классов размываются»,— считает она.

«При этом основные характеристики жилых комплексов бизнес-класса неизменны, но кроме местоположения и инфраструктуры важны архитектурное решение дома, отделка входных групп из натуральных материалов, наличие паркинга, благоустроенная дворовая территория, системы безопасности»,— говорит Юлия Франц, директор по маркетингу компании «Лахта Плаза».

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», средняя цена предложения в классе на начало октября 2020 года составила 202,3 тыс. рублей за квадратный метр, прирост за месяц — 2%, с начала 2020 года — 10% (в то время как на рынке Петербурга в классе масс-маркет рекордные +15%).

Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс», при этом отмечает разные оценки изменения стоимости жилья в России. «Большинство агентств недвижимости традиционно рапортует о росте спроса и цен, а также об ожиданиях продолжения тенденции. Но очевидный рост цен наблюдается лишь на первичном рынке из-за субсидирования соответствующей ипотеки. Так, по данным ЦИАН, средняя цена квадратного метра на вторичном рынке в России (при проведении исследования в 128 городах с населением свыше 100 тыс. человек) снизилась на 7% за год и составила на конец июля 73,2 тыс. В Москве, по данным того же исследования, цена в июле за год увеличилась на 4,6% а в Петербурге почти не изменилась. Что касается будущей динамики, то не будем забывать, что экономика с марта находится в состоянии стагнации в связи с глобальными и внутренними ограничениями. Ключевые индикаторы, такие как динамика ВВП, курс рубля, реальные зарплаты, безработица, указывают на соответствие текущей стагнации кризисам 2008–2009 годов и последствиям санкций в отношении России в 2014 году. Если обратиться к истории цен на недвижимость в периоды, непосредственно следовавшие за началом проявления кризисных явлений, то в течение 1,5–2 лет средние рублевые цены на недвижимость снижаются на 10–30%. Затем начинается плавный рост. При этом прослеживается долгосрочная тенденция снижения долларовых цен на недвижимость в России»,— рассуждает господин Миронюк. ■