

ДОМ повестка

Квартиры пойдут в запас

Если после завершения программы льготной ипотеки 1 июля она не будет продлена, то в ряде регионов девелоперские компании могут столкнуться с серьезным снижением спроса на квартиры. Особенно ощутимо эта тенденция проявится в Москве и Подмосковье, где нынешним летом можно ожидать сокращения спроса до 50% относительно прошлого года. Впрочем, рост цен все равно продолжится: удорожание себестоимости строительства и проектного финансирования на фоне увеличения ключевой ставки Центробанка не позволит девелоперам сохранить нынешний уровень стоимости квартир в новостройках.

— прогноз —

На рынке недвижимости активно обсуждается судьба льготной ипотеки, срок действия которой должен истечь 1 июля текущего года. На фоне роста спроса на квартиры в Московском регионе девелоперы не надеются, что программа льготной ипотеки под 6,5% будет продлена во второй раз. Однако заявления главы Центробанка Эльвиры Набиуллиной о том, что льготная ипотека, возможно, будет продлена лишь в ряде регионов, разрушают эти надежды. Это подтвердил и вице-премьер Марат Хуснуллин: «Возможно, мы примем (решение. — „Ъ-Дом“) по ряду регионов не продлевать дальше ипотеку, например в Москве, Московской области».

Рекорды на рынке недвижимости

По данным Росреестра, во второй половине 2020 года было заключено более 41 тыс. сделок на рынке новостроек в границах старой Москвы. Это на 50% больше, чем за тот же период 2019-го, и вдвое больше, чем в первой половине 2020-го. Поэтому и возник перегрев на рынке недвижимости. По данным сервиса «Наш.Дом.РФ», по состоянию на 1 марта в среднем по России продано 44,4% всей жилой площади в строящихся домах — 40,7 млн кв. м из 91,7 млн кв. м. В Подмосковье ситуация близка к общероссийскому тренду: из 9,1 млн кв. м строящегося жилья продано 4 млн кв. м, то есть 45%. В Москве уже продано 50% от общего объема строящегося жилья: 7,9 млн кв. м из 15,8 млн кв. м. Директор департамента проектного консалтинга агентства Est-a-Tet Роман Родионцев отмечает, что в период кризисных ожиданий рынок недвижимости активизируется, поэтому это скорее индикатор общего состояния экономики.

Как упадет спрос на жилье

Аналитики агентства «Азбука жилья» прогнозируют снижение спроса после завершения программы льготной ипотеки. Руководитель департамента консалтинга и аналитики компании Ярослав Дарусенков говорит,

что повышение ставок по кредитам вернет объем спроса на жилье к привычным показателям. Во второй половине 2021-го объем спроса может снизиться на 30% по сравнению с показателями прошлого года. Уже по итогам квартала будет прослеживаться снижение активности покупателей. Если в третьем квартале 2020 года в Москве было заключено 16 тыс. сделок, в четвертом — почти 25 тыс., то по итогам аналогичного периода господин Дарусенков ожидает 13,5–15 тыс. сделок. Роман Родионцев согласен с таким трендом, прогнозируя, что после отмены льготной ипотеки объем спроса будет находиться на уровне 750 тыс. кв. м. Для сравнения: по итогам трех первых месяцев 2021 года этот показатель составлял 986 тыс. кв. м.

В прошлом году в начале пандемии девелоперы ожидали снижения спроса и приостановили вывод новых проектов на рынок, напоминая директор департамента консалтинга и аналитики агентства Knight Frank Ольга Широкова. Но после подогрева спроса введенной льготной ипотеки девелоперы, пусть с некоторым отставанием, начали активно выводить новые жилые комплексы на рынок и скупать площадки под новое строительство, говорит госпожа Широкова. А сейчас, когда спрос, возможно, близок к смене тренда на нисходящий, застройщики, наоборот, наращивают обороты, отмечает эксперт. Таким образом, спрос и предложение двигаются в противоположные, подталкивая Ольга Широкова.

В случае отмены льготной ипотеки среднерыночные ставки по жилищным кредитам могут вырасти до 8–8,5%, прогнозирует директор по развитию ГК А101 Дмитрий Цветов. Это даст разницу с текущей ключевой ставкой в 3,3% и заметно усилит скачок среднего размера ипотечного платежа. В этом случае на рынке случится новый всплеск ажиотажного спроса и цен на 10–15% к июлю, а затем резкое, до 50%, снижение объемов продаж, прогнозирует эксперт. Рост размера ипотечного платежа на фоне высоких цен приведет к сокращению доступности жилья для потребителя, предупреждает господин Цветов. Сдержаннее в прогнозах фи-



Без льготной ипотеки застройщики жилья не смогли заработать в кризис

нансовый и административный директор ГК МИЦ Марина Заболотнева: она предполагает снижение продаж в пределах 10–20% по разным локациям и застройщикам. Коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина ожидает снижения спроса в пределах 10–15%.

Впрочем, некоторые компании более оптимистичны в прогнозах относительно спроса на жилье после отмены программы господдержки ипотеки. Управляющий директор «Самолета» Дмитрий Волков вспоминает ситуацию на рынке в кризис 2014 года: «Тогда тоже временно вводилась льготная ипотечная ставка, и после окончания срока ее действия рынок продолжил развиваться без стрессов и регулироваться рыночными механизмами». Директор департамента продаж ГК «Гранель» Рустам Арсланов считает, что в новостройках в хорошей локации сохранятся продажи и снижать цены девелоперам не придется.

Цены продолжают расти?

Удорожание жилищных займов в текущем году будет обусловлено не только изменением формата льготной ипотеки, но и постепенным повышением ключевой ставки. Считается управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Saxo Bank ранее прогнозировал повышение

ключевой ставки до 5,5% годовых во втором квартале 2021 года. Высказывался на эту тему и замминистра финансов Алексей Моисеев: «Давайте все примем эту очевидность о том, что ставки будут расти... Может быть, они будут расти и до 5%, и до 6%». Эта оценка совпадает с позицией Центробанка. Госпожа Набиуллина в феврале 2021-го говорила, что регулятор вернется к показателю ключевой ставки в 5–6% годовых в течение ближайших трех лет.

В случае повторного повышения ключевой ставки ипотечный процент может вернуться к показателям трехлетней давности, когда было 10% годовых, полагает директор по продажам жилой недвижимости компании AFI Development Федор Ушаков. Для поддержания спроса во второй половине 2021-го застройщики будут вынуждены взять паузу с повышением цен, прогнозирует аналитик «Эксперт РА».

Кроме того, увеличение ключевой ставки ЦБ неминуемо приведет к повышению трансфертных ставок внутри банка-кредитора, что отразится и на ставках проектного финансирования девелоперов, предупреждают в Tekt Group, отмечая, что в перспективе может вырасти и стоимость проектного финансирования проектов, находящихся на начальных этапах строительства. Марина Заболотнева считает, что вызванный спросом рост цен сформиро-

вал у застройщиков хороший запас по марже, поэтому небольшой рост ставок проектного финансирования они отыгрывать на покупателях не будут. Объем стоимости финансирования в себестоимости строительства составляет не более 5%, доля влияния ставки рефинансирования ЦБ в данном случае крайне мала, добавляет вице-президент компании «Интеко» Евгений Семенов. Оптимистично настроен и коммерческий директор ГК «Страна девелопмент» Александр Гуротов: «В краткосрочной перспективе финансовую модель из-за этого менять не придется».

Еще одним фактором удорожания себестоимости строительства застройщики называют рост цен на строительные материалы, в частности на металл. Коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко предупреждает, что если рост цен продолжится, то, конечно, повысится и цена квадратного метра. В таком случае общий уровень цен на материалы вырастет примерно на 15%, прогнозирует Дмитрий Цветов. Это может вынудить девелоперов пропорционально повысить цены на жилье, говорит он. Ведь застройщику важно сохранять заложенную маржинальность проектов, добавляет господин Коваленко. С ними, впрочем, не согласна заместитель гендиректора MR Group Ирина Дзюба: «Повышение ключевой ставки сказывается на курсе дол-

лара в сторону снижения, и это может позволить отчасти стабилизировать стоимость закупки импортных стройматериалов».

В Москве на ценообразование жилья серьезно влияет изменение платы за смену вида разрешенного использования (ВРИ) земельного участка. С ноября 2020 года стоимость смен ВРИ при приобретении участков в собственность выросла в два раза, а при долгосрочной аренде — в два с половиной раза, напоминает директор департамента финансов ГК «Иград» Петр Барсуков. Средняя цена смены ВРИ составляет около 34 тыс. руб. за 1 кв. м жилья, а доля затрат на эту процедуру в цене реализации — около 6,2%, оценил эксперт. При этом для некоторых участков эта доля достигает 25%, добавляет он.

Все эти факторы создают риски выхода на рынок большого объема невостребованного предложения, считает Мария Литинецкая. Для nivelирования таких «качелей» и минимизации неблагоприятных последствий программу льготной ипотеки стоило бы не прекращать, а скорректировать, например поэтапным повышением ставки по ипотеке с 6,5% до 7–8% в течение двух-трех лет, считает госпожа Литинецкая. Поэтому девелоперы, скорее всего, не будут возможности снизить цены для увеличения числа сделок и поддержания спроса, прогнозирует она.

Дарья Андрианова

Ценность «квадрата»

— анализ —

Цены на жилье и их изменение — тема, которая актуальна всегда. С одной стороны, жилье является инвестиционным товаром, в создании и эксплуатации которого задействованы компании из самых разных отраслей экономики: строительные, промышленные, финансовые, энергетические, транспортные, жилищно-коммунальные. С другой — этот товар удовлетворяет одну из базовых потребностей людей: им можно долго пользоваться и передавать по наследству. Все эти свойства определяют его высокую стоимость и низкую ликвидность. О том, как определяют стоимость квартир, рассказывает замруководителя аналитического центра «Дом.РФ» НИКИТА БЕЛОУСОВ.

Рынок жилья, как и любой другой, может переживать периоды спада, стагнации и подъема. Огромное количество факторов и причин влияют на него, особенно в краткой и среднесрочной перспективе. Экономические, градостроительные, законодательные и другие изменения могут активизировать или приостановить девелоперскую деятельность, привести к росту или снижению спроса. Но в долгосрочной перспективе, если на них не влияют экономические и политические катаклизмы, цены на недвижимость устойчиво растут. Это обусловлено повышением требований потребителей к качеству жилья или уменьшением числа участков под застройку, не требующих больших капитальных вложений в развитие инфраструктуры.

За счет этого жилье является не только социально значимым товаром, но и гарантом финансовой устойчивости собственника, а также возможным источником его дохода. Поэтому мониторинг цен на жилье, наблюдение за их динамикой и определение степени влияния разных факторов на ценовые тренды являются неотъемлемой частью анализа рынка недвижимости.

В мировой практике существуют два базовых инструмента для измерения «температуры» на рынке: средняя цена и индекс цен. Каждый из этих подходов имеет свои достоинства и недостатки, но вместе они позволяют увидеть полную картину.

Средняя цена и ее изменение

Главные достоинства средней, или медианной, цены — простота расчета и легкость интерпретации. Этот метод дает представление о текущей стоимости жилья, что позволяет покупателям и продавцам взвесить свои потен-

циальные расходы или доходы, оценщикам — определить стоимость актива сравнительным подходом, а застройщикам — понять, насколько их предложение «в рынке». Однако средняя цена игнорирует проблему разнородности жилья и структуры предложения, являясь своего рода аналогом средней температуры по больнице. Средняя цена отражает не только изменение баланса спроса и предложения, но и то, как изменился качественный состав этого жилья. Поэтому для корректной интерпретации изменения средней цены необходимо понимать все влияющие факторы.

Первый фактор — изменение качественного состава приобретаемого жилья. Сравните качество новостройки с безликими панельными многоэтажками типовых серий, которыми застраивалась страна во второй половине прошлого века. Очевидно, что новое жилье само по себе будет стоить дороже. Появляется дополнительная инфраструктура в жилых комплексах, благоустройство территории, все это влияет на стоимость «квадрата», одновременно повышая качество жилья.

Второй фактор — изменение структуры спроса и предложения. При каждом замере уровня цен соотношение жилья с разными характеристиками в общем объеме спроса и предложения будет отличаться. Причем чем больше локация, в которой мы измеряем цену, тем выше волатильность измеряемой корзины. Например, в Москве каждый месяц будет иметь свою уникальную структуру продаж, и влияние этих изменений будет велико.

Рассмотрим очень упрощенную гипотетическую ситуацию. В застраиваемом микрорайоне одновременно реализуются три жилых комплекса по фиксированной цене 80 тыс. руб. за 1 кв. м, 70 тыс. руб. за 1 кв. м и 60 тыс. руб. за 1 кв. м. Пока идут продажи во всех ЖК, средняя стоимость жилья сохраняется на уровне 70 тыс. руб. Теперь предположим, что в самом бюджетном ЖК закончились квартиры и мы имеем в наличии только два комплекса в продаже. В них цены по-прежнему остаются на уровне 70 тыс. и 80 тыс. руб. за 1 кв. м. Но средняя цена метра в микрорайоне составляет уже не 70 тыс., а 75 тыс. руб.

Можно ли из такой динамики сделать вывод, что жилье в этом микрорайоне подорожало на 7,1%? Конечно. Ведь он направляется сам собой, хотя и не является верным. К сожалению, многие действительно рассуждают в таком ключе, когда смотрят на рост средней цены. Хотя на самом деле цены на квартиры не изменились ни на рубль: оставшиеся в продаже дома все так же стоят 70 тыс. и 80 тыс. руб. за 1 кв. м. Единственное, что изме-

нилось, — структура предложения. Теперь невозможно купить квартиру по цене 60 тыс. руб. за 1 кв. м.

Еще один фактор, влияющий на изменение средней цены, — это инфляция на рынке жилья, очищенная от прочих факторов. Это и есть тот самый «рост цен на жилье», который обычно подразумевается в обсуждениях. И вопрос выделения этой самой инфляционной компоненты совсем не тривиальный. Для этого как раз используются специальные инструменты, позволяющие отследить динамику цен, — индексы. Оба инструмента важны для принятия любых решений, касающихся жилищной сферы, в том числе в части проведения жилищной политики. Ведь рост цен из-за инфляционной компоненты требует одних мер и реакций, а рост из-за повышения качества жилья — совсем другая история, которая не требует никаких мер и является отражением «голосования рублем» покупателей за более комфортные условия жизни.

От повторных продаж к гедонизму

Индексы цен на жилье дают более точное представление о влиянии рыночных факторов на уровень цен, так как в их основе лежит идея сопоставления стоимости жилья с одинаковыми характеристиками. Существует несколько основных методов построения индексов цен на жилье. Первый — метод повторных продаж. Он состоит в сопоставлении цен на одни и те же квартиры или дома в различные моменты времени. Для этого отбирают как можно больше объектов в определенной локации. После этого определяется, насколько изменилась цена за время, прошедшее между двумя сделками. Дополнительно вводят коэффициенты на износ или ремонт жилья. Основные достоинства метода повторных продаж заключаются в минимальном наборе необходимых данных, простоте регрессионной модели для расчета.

К главным недостаткам этого подхода относятся ограниченность выборки (проданных дважды квартир и домов не так много по сравнению со всем объемом сделок) и необходимость пересчета исторических значений индекса при добавлении новых периодов, когда появляются новые ценовые пары. Кроме того, время между продажами может быть слишком большим (десять лет и более), чтобы корректно учесть вклад в изменение цены дополнительных факторов, таких как, например, износ дома.

Второй способ построения индекса цен на жилье — гедонистическая регрессия. Ее суть заключается в выявлении характеристик жилья, влияющих на его цену, и определении веса каждой из них. Характеристики отбирают

как относящиеся непосредственно к квартире или дому (площадь, количество комнат, количество окон, этаж и прочие), так и связанные с их расположением (район, развитость инфраструктуры, транспортная доступность). Для оценки предельного вклада каждой характеристики используется регрессионная модель, цель которой измерить готовность потребителя платить за различные параметры квартиры.

На основе построенной модели рассчитывается динамика стоимости «эталонной» квартиры со средними параметрами, которые характерны для оцениваемой локации. При этом для каждого момента времени используются свои веса характеристик, которые оценивались ранее при построении модели. Этот подход обеспечивает более высокую точность по сравнению с методом повторных продаж благодаря использованию всей имеющейся информации о продажах недвижимости и позволяет с течением времени изменять набор характеристик без пересчета исторических значений.

Метод гедонистической регрессии позволяет также строить широкий спектр индексов на любую подгруппу жилья. Например, однокомнатные квартиры в панельных домах в шаговой доступности от метро — достаточно зафиксировать при расчете модели соответствующие параметры. Несмотря на то что общая идея метода достаточно проста и понятна, отдельные моменты моделирования и построения индекса сложны с точки зрения интерпретации по сравнению с методом повторных продаж.

В зарубежной практике используются все перечисленные способы мониторинга цен на жилье. В России есть несколько официальных источников, агрегирующих и публикующих достоверные данные о ценах на жилье: Росстат, Росреестр, «Дом.РФ». Кроме перечисленных служб информацию о ценах на жилье публикуют риэлторы и сайты-агрегаторы объявлений. В этом случае речь обычно идет о средней цене предложения, а не о стоимости реально заключенных сделок. Хотя с помощью этих сайтов и можно получить примерное представление о динамике цен на жилье, невозможно учесть скидку, предоставляемую собственниками недвижимости во время переговоров с покупателями.

Дело в том, что скидка, или дисконт, сильно зависит от внешних условий. Например, во время кризиса размер скидки может увеличиваться, а во время экономической стабильности — уменьшаться или исчезать вовсе. При этом объявленная продавцами стоимость жилья изменяется незначительно.