



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

## В ОЖИДАНИИ ЧУДА

Рынок недвижимости, очевидно, ждет замедление. Новые правила выдачи льготной ипотеки должны несколько остудить рост цен, начатый еще год назад и продолжившийся в этом году. Если до конца июня получить кредит под 6,5% годовых можно было на сумму до 12 млн рублей, то с 1 июля правила изменятся и стоимость кредита вырастет до 7% годовых, а сумма кредита сократится в четыре раза.

Понятно, что и банки, и девелоперы будут сами активно субсидировать ставку для стимулирования спроса и вряд ли кредиты станут намного дороже. Но отбор заемщиков, можно ожидать, станет более жестким. Ведь уже сейчас многие опасаются, что чрезмерный рост цен может привести к кризису. Опасность перегрева рынка из-за дешевой ипотеки увидела и Счетная палата — об этом ее представители заявили на днях.

На этом фоне прогнозы некоторых девелоперов о том, что жилье продолжит дорожать, выглядят несостоятельными. В ближайшее время предпосылок для этого нет, а подорожавшая ипотека будет способствовать негласному снижению цен. Девелоперы, правда, приводят железный аргумент: издержки компаний возросли, а значит, эти затраты будут отнесены на конечную цену и она вырастет. Однако рыночный механизм действует несколько иначе: дешевая и доступная ипотека позволяет брать больше кредитов, за счет этого на рынок приходит больше денег и цены ожидаемо растут. А удорожание ипотеки уменьшает поток средств на рынок, и предпосылок для роста цен в таких условиях нет никаких. Следовательно, компании, у которых нет резерва для сокращения маржи, просто будут уходить с рынка. Вероятно, большинство руководителей стройфирм это прекрасно понимают, но прогнозами об увеличении цен они как бы «заговаривают» рынок.

Впрочем, у девелоперов есть еще шанс на чудесное спасение. Например, если нефть продолжит дорожать или случится еще какой форс-мажор с положительным знаком. Ведь неожиданный рост цен прошлого года девелоперы тоже прогнозировали, но они были уверены, что он случится из-за повышения их издержек после перехода на эскроу-счета. Прогнозы были обоснованы, но наступившая пандемия и последовавшая льготная ипотека сделали их реальными.

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# КОМФОРТ-КЛАСС ПРОДОЛЖИЛ РОСТ

## РЫНОК НОВОСТРОЕК В СЕГМЕНТЕ КОМФОРТ-КЛАССА ЗА ПЕРВЫЕ ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ГОДА ПОКАЗАЛ ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ ЦЕН. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ОНИ ВЫРОСЛИ ЕЩЕ НА 10% С НАЧАЛА ГОДА.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По итогам пяти месяцев в Петербурге было введено в эксплуатацию около 1 млн кв. м жилья. Это больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, однако пока, как говорят эксперты, на рынке сохраняется ажиотаж и жилье продолжает с рынка вымываться. Это приводит к росту цен.

Виталий Коробов, директор группы «Аквилон», говорит: «В среднем цены на жилье комфорт-класса выросли на 10% с начала года, сегодня средняя цена в этом сегменте составляет 170–190 тыс. рублей за квадратный метр». Он полагает, что темпы роста, вероятно, замедлятся, однако ждать падения не стоит. «Более того, в перспективе можно ожидать нового витка роста цен. В первую очередь из-за снижения объема предложения жилья по всей стране. Кроме того, себестоимость строительства увеличивается по объективным причинам, и все эти расходы закладываются в стоимость квадратного метра», — рассуждает эксперт.

Господин Коробов полагает, что после отмены льготной ипотеки рынок, вероятно, отреагирует снижением спроса в третьем квартале в сравнении с тем же периодом 2020 года. «Это скорее результат перехода на проектное финансирование. Сейчас сдаются дома, строительство которых началось в 2018–2019 годах, когда застройщики стремились как можно большее количество объектов ввести до начала действия закона. Сегодня рынок адаптировался к изменениям, и в предыдущие два месяца крупные игроки заявили о старте нескольких крупномасштабных проектов», — отмечает девелопер.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, также подтверждает, что в первые месяцы 2021 года цены на жилье в целом и комфорт-класс в частности продолжали расти. «Можно прогнозировать, что в середине лета цены на строящееся жилье зафиксируются на достигнутых отметках и их рост на какое-то время замедлится. Не последнюю роль в этом сыграет и увеличение предложения. С начала года на рынок вышли новые проекты. Так, у нас стартовали новые проекты в Новосаратовке, Парголово, на очереди — масштабное строительство в Каменке», — рассказывает он.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «По итогам первого квартала предложение на рынке строящегося жилья комфорт-класса все еще остается дефицитным. Спрос в этот период был равномерно распределен между объектами, представленными в продаже. Помимо низкого объема предложения и льготной ипотеки, покупательскую активность поддерживают специальные предложения от застройщиков: например, совместные с банками программы субсидирования ипотечной ставки, когда часть процентной ставки компенсируется ком-



СЕГОДНЯ КОМФОРТ-КЛАСС В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВВОДА ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕВЫШАЕТ 70%

панией, а для покупателя ставка составляет 4,5–6%. С большой долей вероятности эта практика закрепится на рынке и продолжит действовать после окончания программы господдержки».

Он признает, что жилье продолжает дорожать, по сравнению с прошлым годом сценарий глобально не изменился: остается поддержка со стороны различных ипотечных программ, растет себестоимость из-за существенного удорожания материалов и все еще присутствует дефицит предложения. За первый квартал 2021 года рост цен составил около 7%, подсчитал господин Фельдман.

«По нашим наблюдениям, спрос начинает смещаться из города к новостройкам, расположенным в ближайших пригородах Ленобласти. В первую очередь это связано с ростом стоимости квадратного метра: покупатели ищут доступные для себя варианты уже в новых локациях. Если темпы вывода новых проектов сохранятся, то рынок придет к балансу спроса и предложения к концу этого года», — указывает эксперт.

По его данным, ГК «Ленстройтрест» в первом квартале перевыполнила план продаж на 18%. «Спрос на недвижимость в наших проектах был стабильным, при этом активность покупателей немного снизилась. Мы объясняем это тем, что значительная часть спроса 2021 года была реализована в прошлом году», — говорит господин Фельдман.

Пресс-служба «Группы ЛСР» сообщила, что в первом квартале 2021 года в комфорт-классе компания вывела в Санкт-Петербурге в продажу больше предложений, чем в сопоставимый период 2020 года. «Мы продали на 63% больше квадратных метров в ЖК „Цивилизация“ по сравнению с аналогичным периодом 2020 года», — говорят в компании. Недавно «Группа ЛСР» анонсировала новый жилой комплекс комфорт-класса «Морская миля» — это единственный проект, который она реализует в Кировском районе Санкт-Петербурга.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недви-

жимость», сообщила, что за январь — март 2021 года, согласно официальной статистике, в Санкт-Петербурге в эксплуатацию введено 680 тыс. кв. м жилья, из них 72% — это комфорт-класс. В эксплуатацию введены дома, которые были выведены в продажу в 2017–2018 годах. «За этот период на рынок поступали максимальные объемы нового предложения, в том числе комфорт-класса. Как правило, наибольший объем ввода объектов приходится на последний квартал года, но в первом квартале 2021 года уже сдано 25–35% от годового объема ввода предстоящих периодов в сегменте комфорт», — говорит она.

По словам госпожи Трошевой, с 2019 года наблюдается увеличение числа объектов комфорт-класса в структуре вывода новых объектов на рынок агломерации: если до 2019 года доля сегмента варьировалась в диапазоне 35–50%, то после 2019 года превышает 60%, а по итогам первого квартала 2021 года доля составила уже 69% (снижение доли объектов эконом-класса среди стартапов). Такая тенденция обусловлена улучшением характеристик новых проектов в части планировок, благоустройства, архитектурного решения.

Кроме того, в 2021 году и на пригородных территориях наметилась тенденция к росту проектов комфорт-класса: в продажу поступили качественные проекты, которые по характеристикам сопоставимы с объектами комфорт-класса в городских популярных локациях. В городе более половины нового предложения (58%) в сегменте комфорт пришлось на три района: Приморский, Красносельский и Невский. В целом по агломерации в объеме вывода новых объектов комфорт-класса наибольшую долю занимает Setl Group с долей 32%, у остальных девелоперов — не более 12%.

По состоянию на 1 апреля 2021 года средняя цена предложения в сегменте комфорт в Петербурге составляет 162,5 тыс. рублей за квадратный метр (+6,8% с начала 2021 года), 195,6 тыс. рублей в классе «комфорт+» (+7,3%), в пригородах — 116,9 тыс. рублей (+8,2%). ■

## ТЕНДЕНЦИИ