



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

С ОГЛЯДКОЙ НА МИР

Центробанк опубликовал проект основных направлений денежно-кредитной политики страны. В нем рассматривается несколько сценариев, среди прочего есть и такой, который предполагает, что если в 2022 году мировая инфляция продолжит разгон, ключевая ставка ЦБ может подняться до 8,5%. Такой сценарий также предполагает и незначительное снижение потребления в РФ.

О том, насколько отечественная экономика зависима от мировой, все ощутили весной нынешнего года, когда вслед за мировыми ценами на стройматериалы подскочили цены и у нас. Судя по всему, в Центробанке опасаются, что разгон цен продолжится и дальше.

Те, кто успел оформить ипотеку по льготным ставкам, наверняка, могут предположить, что успели «вскочить в последний вагон». Отчасти это верно. Но раскрутка инфляции для определенных заемщиков может сделать проблематичным обслуживание даже такого относительно дешевого кредита. Ситуация с оформлением ипотечных сделок, по всеобщему признанию, еще несколько месяцев назад характеризовалась как ажиотажная. А ажиотажный спрос часто не предполагает взвешенного принятия решения — в потребительском угаре, на волне растущей цены на жилье у заемщиков часто не было достаточного времени и здравого смысла трезво оценить свои финансовые возможности.

Если цены будут расти быстрее доходов населения, возникает опасность схлопывания ипотечного пузыря. На этом фоне решение властей о введении льготной ставки по жилищным кредитам, которое все эксперты год назад расхваливали на разные лады, может теперь оказаться миной замедленного действия. Массовый отказ от обслуживания ипотечных кредитов приведет к обрушению цен на недвижимость, и это будет иметь для строительной отрасли и для всей экономики катастрофические последствия.

Впрочем, развитие глобальной инфляции — это лишь один из сценариев. Как поведет себя мировая экономика, пока точно предсказать не может никто. Остается надеяться на более позитивные пути развития.

СЕЗОН БЕЗ СКИДОК

ОХЛАЖДЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ УРЕЗАНИЯ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НЕИЗБЕЖНО СТАВИТ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПЕРЕД НЕОБХОДИМОСТЬЮ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ. НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЭТОГО — СКИДКИ. ОДНАКО ПОКА БОЛЬШИНСТВО ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗАЯВЛЯЮТ, ЧТО СНИЖАТЬ ЦЕНЫ НЕ ГОТОВЫ. РАСТУЩАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА СДЕЛАЕТ ТАКУЮ ПРАКТИКУ РИСКОВАННОЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ПРОЕКТОВ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

В прежние годы распространенной считалась скидка в 5%, сегодня большинство девелоперов на такой дисконт не идет, предлагая снижение максимум на 1–3% от изначально заявленной цены. Предоставление специальных условий приобретения жилья и скидок зависит от политики ценообразования конкретного застройщика. Обычно с началом нового делового сезона количество акций, скидок и других предложений от застройщиков увеличивается. При этом в сегменте жилья массового спроса предоставление дисконтов в денежном выражении — наиболее привычный способ привлечения внимания к жилому комплексу, отдельной очереди или пулу квартир. Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», считает, что при покупке недвижимости высокой ценовой категории ожидать больших скидок не стоит. Скорее всего, здесь девелоперы будут предлагать партнерские программы с низкой процентной ставкой по ипотеке, подарками в виде машино-мест и кладовых.

«Наша компания нечасто дает крупные скидки. Обычно мы предоставляем небольшие дисконты (1–2%) для определенных категорий покупателей, например, сотрудникам компаний-партнеров или клиентам, совершающим повторную покупку. Также мы предлагаем выгодные программы рассрочки и субсидируем покупателям ставки по ипотеке на начальный период выплаты кредита и даже больше. В наших кварталах ряд квартир с чистовой отделкой от застройщика можно приобрести по цене квартиры без отделки, да еще и с установленным кухонным гарнитуром. Такое предложение пользуется стабильным спросом. Сегодня в кварталах ГК «Ленстройтрест» около 60% квартир приобретается клиентами с отделкой», — рассказывает господин Заседателев.

«Июнь этого года стал нетипичным для рынка строящегося жилья, обычно лето для застройщиков было сезоном затишья. В этом году июнь бил рекорды из-за заканчивающейся программы льготной ипотеки. Пришедшие на смену другие государственные программы такого оглушительного эффекта не дали: июль и август прошли в привычном режиме», — делится Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон», говорит, что девелоперы были готовы к окончанию программы льготной ипотеки (ее существенно урезали с 1 июля 2021 года) и заранее про-

рабатывали различные варианты стимулирования продаж. «Самым популярным инструментом, впрочем, как и раньше, стали рассрочки. Кроме того, практически все застройщики прорабатывают, а кто-то уже запустил совместные программы с банками по субсидированию ставок», — сообщает он.

ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВЫ Пока же девелоперы ищут иные способы привлечь покупателя. «Рынок недвижимости достаточно консервативный, но современными средствами продвижения не пренебрегают. Самое оригинальное сегодня, пожалуй, — создание каналов на TikTok», — замечает Игорь Карцев генеральный директор компании «Максима Лайф Девелопмент».

Руслан Сырцов, коммерческий директор GioraX, говорит: «При изменении условий программы господдержки произошло сокращение объема сделок с ипотекой. Спрос по отношению к лету 2020 года также показал отрицательную динамику». Он уверен, что серьезных скидок от застройщиков ждать не стоит, но возможно стимулирование продаж совместными акциями при участии застройщиков и банков в субсидировании ипотеки, также возможно проведение политики продаж неликвидных лотов либо реализация квартир вместе с кладовками и машино-местами.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу LegendA, также настаивает, что сейчас не стоит ожидать массовых распродаж, поскольку демпинговать в цене в текущих рыночных условиях — непозволительная роскошь. «С одной стороны, это не позволяет формат эскроу, который довольно жестко регулирует ценовую политику. С другой — все застройщики понимают, что строить сегодня придется по завтрашним выросшим ценам на материалы. Брать такие риски на себя сейчас неразумно», — объясняет эксперт.

Руководитель направления продаж и коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев полагает, что в этом году активно использовать скидки девелоперы вряд ли будут, так как за период активного спроса планы продаж перевыполнены. Он так же, как и коллега из LegendA, подчеркивает, что на прибыль застройщиков оказывает влияние растущая себестоимость, что ограничивает возможность предоставления скидок.

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства Tweed, также говорит о том, что девелоперы, выполнившие план

продаж в предыдущие месяцы, скидывать цену не станут. «Весной и в начале лета спрос был бешеный, девелоперы свои планы продаж уже выполнили. Реализация проектов рассчитана на три года, а они на первом году продали как за два. Ну зачем им это? Они подождут с этими ценами и будут продавать не десять квартир, а одну. На сегодняшний день растущий рынок с хорошим спросом. Так что в акциях нет необходимости. Зачем девелоперам сейчас демпинговать? Им надо ждать», — рассуждает она.

ВСЛЕД ЗА ГЛОБАЛЬНЫМИ РЫНКАМИ

Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс», считает, что ситуация на российском рынке недвижимости будет в целом повторять глобальные тренды. «По мере того как другие отрасли экономики, ориентированные на конечных потребителей, быстро восстанавливаются, рынок жилья (как по объемам продаж, так и по строительной активности) будет испытывать трудности в следующие несколько месяцев. Это связано и с „перегретостью“ рынка (высокой стоимостью для конечного покупателя), и с новыми условиями льготной ипотеки», — говорит эксперт.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что практика рынка показывает, что никакие акции, скидки или тем более рассрочка от девелоперов не могут сравниться с ипотекой со сниженной ставкой по эффекту и привлекательности для покупателей. «Однако возможно, что в жилую недвижимость также придут совместные программы застройщиков с банками, как это наблюдается в сегменте апартаментов. В любом случае, больших скидок ожидать не стоит, ограниченный уровень предложения на рынке, постоянно растущая стоимость подряда и строительных материалов не способствуют снижению стоимости квартир. Скорее всего, мы увидим применение небольшого дисконта (до 5%) к выборочному ассортименту квартир в продаже», — прогнозирует господин Пашков.

ТОЛЧОК ДЛЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, рассуждает: «В планах девелоперского рынка на осень — нивелировать некий спад спроса, который мы наблюдали в июле и августе. Сейчас покупатели возвращаются из отпусков, у кого-то переезжают дети из других регионов для учебы в петербургских вузах. → 16