15 → Все это послужит толчком для появления интересных предложений со стороны застройщиков. Вряд ли этот будут значительные скидки в денежном выражении, особенно при покупке недвижимости в высоком ценовом сегменте, скорее речь идет о выгодных предложениях по рассрочкам, ипотечным ставкам и дополнительным бонусам — машино-места, кладовые, уже установленный кухонный гарнитур с бытовой техникой. Из дополнительных инструментов продвижения жилых комплексов я бы отметил увеличение количества акций, ориентированных на привлечение внимания уже к готовому жилью, например, некоторые застройщики предлагают сделать тест-драйв квартиры».

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», тоже считает, что о больших скидках пока речи не идет. Он отмечает, что акции и скидки на квартиры в новостройках в 2021 году начались раньше начала сезона — сразу после 1 июля, когда завершилось действие программы господдержки на старых условиях. «К ним можно отнести как классические акции, такие как дисконт от базовой стоимости квартиры, так и новые предложения, например, субсидирование ипотечной ставки застройщиком. В последнее время девелоперы стали предлагать акции, включающие скидку на отделку или меблировку квартиры, а также на нежилые помещения — кладовки или места в паркинге. Скидки, которые сейчас предлагаются на рынке, по факту являются номинальными, реальный дисконт составляет 1–2%. Более высокие скидки возможны на неликвидное предложение или на квартиры, которые по различным причинам сложно реализовать (неудобная планировка, неудачные видовые характеристики)»,— говорит господин Пальянов.

**ЗАПАС ИСТОЩИЛСЯ** Николай Антонов, партнер, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», обращает внимание и на тот факт, что в первом полугодии застройщики ввели довольно много жилья — 1,3 млн кв. м, но большая часть его уже распродана «За год предложение на первичном рынке „подъели“ примерно на треть, а в некоторых районах и сильнее. Сейчас в Петербурге и на примыкающих к нему территориях Ленинградской области в стройке около 14 млн кв. м — меньше, чем в три предыдущих года. Конечно, застройщики довольно активно выводили в продажу новые проекты (около 30 новых ЖК в городе и области за летние месяцы). Дефицита предложения не наблюдается, но и серьезного навеса предложения над спросом тоже пока нет»,— говорит он.

Кроме того, сейчас стройка благодаря банковскому финансированию в меньшей степени зависит от денег дольщиков, чем раньше. «Поэтому в ближайший год мы вряд ли увидим снижение цены квадратного метра, даже завуалированного — в виде скидок и акций. Если на то пошло, спрос понемногу притормаживает с начала весны, но рост цен на жилье приостановился только в июле и августе»,— указывает господин Антонов.

Артем Лютик, директор департамента рынка капиталов ИК «Универ Капитал», добавляет, что не способствует скидкам и общий разгон мировой инфляции, с начала текущего года выплеснувшейся и на внутренний российский рынок.

**НАБОР НЕВЕЛИК** Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева перечислила наиболее заметные акции на рынке. Один из девелоперов, работающих на северо-западе города, при определенных условиях и на определенные квартиры стоимостью от 8,5 млн рублей предлагает скидку в 1,5 млн. Акция действует до конца сентября.

Другой девелопер (также на северо-западе) предлагает скидку 15% для тех, кто выплатит всю сумму сразу, дополнительная скидка — для тех, кто оформит сделку онлайн, а также для тех, кто переезжает в Петербург из других регионов.

«Одна из „плюшек“, которые могут сделать покупателю приятно, но вряд ли повлиять на выбор,— подарок бытовой техники на 50 тыс. рублей,— замечает госпожа Косарева.— Среди действительно привлекательных для клиентов предложений— совместные программы застройщиков с банками. В этом случае предложение гораздо выгоднее рыночного: 3% на весь период или 2% на первые два года. Еще один пример адресного оффера: ЖК на юго-западе города на берегу залива предлагает скидку 1% тем, кто женился меньше года назад».

Еще один довольно эффективный, по мнению госпожи Косаревой, способ повысить продажи — скидка на парковочное место. Так, еще один ЖК на юго-западе снизит стоимость на 100–300 тыс. рублей при покупке квартиры с паркингом. В некоторых объектах дается скидка в 1–3% для повторных клиентов и аналогичные скидки 1–3% для сотрудников компаний-партнеров. Обе акции не носят сезонный характер и являются постоянными.

«Полагаем, что, несмотря на общее охлаждение рынка, совсем без акций рынок недвижимости не останется: девелоперы проанализируют итоги летних предложений, эффективность каналов продаж и популярность отдельных акций, изучат оффер конкурентов и будут отстраиваться за счет собственного креатива»,— прогнозирует госпожа Косарева.

Иван Мотохов, генеральный директор ГК «Атлант», полагает, что после стабилизации рынка можно ожидать как минимум традиционных предновогодних акций со скидками до 10% на выделенный пул лотов. ■

# КАМЕНЬ ТОЧИТ ДЕРЕВО

**НЕБЫВАЛО ВЫСОКИЙ РОСТ ЦЕН НА СТРОЙМАТЕРИАЛЫ МОЖЕТ НЕСКОЛЬКО ИЗМЕНИТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ЗАГОРОДНОМ КОТТЕДЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ЧЕТЫРЕХКРАТНОЕ УДОРОЖАНИЕ СТОИМОСТИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ МОЖЕТ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬ ЧАСТЬ ЗАКАЗЧИКОВ НА КАМЕННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ.** ЯНА КУЗЬМИНА

Станислав Алексеенко, руководитель отдела строительного аудита и управления проектами консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, считает, что при случившемся этой весной подорожании и дефиците пиломатериалов некоторые клиенты стали отказываться от проектов каркасно-деревянного домостроения в пользу каменных конструкций. «Однако данный переориентировавшийся повышенный спрос также оказал влияние на цены каменных материалов, поэтому независимо от материалов строить частный дом в 2021 году стало дороже и дольше. Возможно, сложившаяся ситуация может увеличить долю каменных домов еще больше в структуре рынка, так как данный материал обеспечивает в основном локальный рынок (древесина значительно более активно экспортируется) и может быстрее наращивать производительность в силу независимости добычи сырья от погодных условий»,— считает он.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», полагает, что до роста цен на дерево первое место занимало каркасное (полностью деревянное) домостроение, отодвигая на второй план кирпич и композитные материалы. «Сейчас дешевле собирать жилье из крупноячеистых блоков. Разные типы домов имеют свои плюсы и минусы. Деревянный дом возводится быстрее, каркасный — вообще в течение года. Остальные требуют более двух лет, если соблюдать все требования по усадке. Но цена имеет решающее значение, конечно. При прочих равных будет выигрывать более экономичный материал»,— уверен он.

«Цены на строительство во всех сегментах загородного жилья выросли за последний год так же, как и стоимость самих материалов. Лидером, как и прежде, остается деревянное домостроение. Мы не видим тренда на значительное перераспределение между существующими технологиями, сейчас основная проблема — сроки поставок материалов и возведения объектов. Что же касается будущего, то на фоне значительного подорожания материалов появилось большое количество тех, кто готов строить из низкокачественных продуктов что-то в стиле советских щитовых домиков, и это очень печальная тенденция»,— считает Игорь Карцев, генеральный директор компании «Максимум Лайф Девелопмент».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», впрочем, не думает, что изменение цен на стройматериалы способно в ближайший год серьезно перераспределить доли в типах загородного домостроения, возможно, эта тенденция проявит себя в более далекой перспективе.

«Если кто-то хочет построить деревянный дом, он построит деревянный дом, даже если не сегодня, как планировал изначально, то в следующем году. Гипотетически, если стоимость того же деревянного дома будет многократно превышать стоимость такого же по площади дома, но из альтернативного материала — бетона, вспененного бетона, кирпича, камня или каркасного материла, возможно, люди изменят свое мнение и ситуацию на рынке»,— рассуждает он.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что крупные девелоперы даже в высокоценовом сегменте в последние годы стали предлагать проекты из разнообразных материалов. «Например, в Honka расширяли линейку проектами из газобетона. Однако в июне 2021 года компания отказалась от них»,— рассказала она. ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**ДО РОСТА ЦЕН НА ДЕРЕВО ПЕРВОЕ МЕСТО ЗАНИМАЛО КАРКАСНОЕ (ПОЛНОСТЬЮ ДЕРЕВЯННОЕ) ДОМОСТРОЕНИЕ, ОТОДВИГАЯ НА ВТОРОЙ ПЛАН КИРПИЧ И КОМПОЗИТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**