

ХОЛОДНЫЙ ДУШ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

РОСТ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ОСТАНОВИЛСЯ, КОНСТАТИРУЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ НЫНЕШНЕГО ГОДА, ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, ПРОДАНО ПРИМЕРНО НА ТРЕТЬ МЕНЬШЕ ЖИЛЬЯ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований «Главстрой Санкт-Петербург», также говорит о сокращении объемов продаж: «По предварительным данным, в Петербурге и Ленобласти на рынке масс-маркет за третий квартал 2021 года было продано порядка 19 тыс. квартир, что на треть меньше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом результаты девяти месяцев 2021 года практически идентичны итогам третьего квартала 2019 года».

Руслан Сырцов, вице-президент GloraX, подсчитал, что по итогам трех кварталов 2021 года на первичном рынке жилья массового спроса Петербурга («комфорт» и «стандарт») продано 1,5 млн кв. м жилья, что на 27% ниже, чем за аналогичный период 2020 года. При этом реализация недвижимости в категории «комфорт» сократилась на 22%, а в классе «стандарт» — на 37%. «Во многом это связано с изменением условий программы льготной ипотеки», — считает он.

«Уже третий месяц показатель средневзвешенной цены сделок практически не увеличивается — сейчас находится на уровне 156 тыс. рублей за «квадрат». Рост цен на рынке прекратился, и несмотря на продолжающийся рост себестоимости строительства, резервов платежеспособного спроса для дальнейшего повышения рыночных цен нет», — уверен господин Ефремов.

До конца года он ожидает незначительные колебания цены на уровне инфляции. «Льготная ипотека выполнила свою задачу — поддержала спрос. Но поскольку это привело к крайне существенному росту цен, сейчас рынок будет искать новое равновесие — баланс спроса, цены и предложения», — прогнозирует эксперт.

ПОКА ЛИШЬ ЗАМЕДЛЕНИЕ Другие девелоперы пока не спешат признаваться, что цены остановили свой рост, настаивая на том, что пока речь идет лишь о замедлении.

Цены сегмента «комфорт» за три квартала текущего года увеличились на 10%. «Динамика стала менее активной — так, средний ежемесячный рост цен в первом квартале 2021 года составлял 1,8%, а двух следующих кварталов — уже 0,7%. Средняя цена на сентябрь 2021 года в классе «комфорт» составляет около 170 тыс. рублей за 1 кв. м», — добавляет эксперт.

По данным господина Сырцова, аналогичное замедление наблюдается в новостройках категории «стандарт». Здесь ежемесячный рост цен по первому кварталу 2021 года составил 3%, а в последующие шесть месяцев — 1,1%. Всего за девять месяцев 2021 года стоимость квадратного метра в этой категории увеличилась на 16% и достигла уровня 125 тыс. рублей.

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, также говорит об охлаждении рынка: «Цены в массовом сегменте с начала 2021 года выросли на 17%, замедления темпов роста мы пока не наблюдали. Но после изменения программы льготной ипотеки с господдержкой в третьем квартале намечилось снижение спроса, которое по итогам квартала предварительно составило 25–30%. Также и снижение объемов выдачи ипотеки на первичном рынке составило до 47% (сравнение июль к июню). Поэтому мы ожидаем, что в ближайшее время рост цен в массовом сегменте замедлится и в 2022 году будет минимальным».

ПОДДЕРЖАТЬ СПРОС В условиях сворачивания ипотечной программы с льготной ставкой эксперты прогнозируют, что за-

стройщики станут искать собственные инструменты для стимулирования спроса.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, считает, что сейчас будут более широко применяться ипотечные программы с субсидированными со стороны застройщика ставками. «Даже с учетом небольшого подорожания квартиры такие программы позволяют покупателю существенно сэкономить на процентах по кредиту. Тенденция по субсидированию ставки со стороны застройщика наметилась в последние два-три месяца. Порядка 28% наших продаж в последние месяцы прошли с участием таких ипотечных программ», — рассказывает он.

«Продажи уменьшились, но не столь критично, как ожидалось. В августе — сентябре спрос был активнее, чем в июле. Покупатели, которые планировали приобрести недвижимость, вернулись к решению вопроса. Активизировали спрос акции и скидки, а также специальные ипотечные программы с субсидированной ставкой», — говорит Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон».

Денис Заседателей, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», говорит, что сейчас наметился рост числа отказов со стороны банков в одобрении кредита на покупку квартиры. «Часто бывает, что рост ставок не позволяет взять ипотеку, поскольку ежемесячный платеж клиента превышает 50% семейного бюджета. Как выход — застройщики предлагают собственные программы субсидирования части кредита, где средние ставки составляют около 6% годовых», — сообщил он. — Так, в проектах ГК «Ленстройтрест» действуют программы, в рамках которых покупатели могут приобрести недвижи-

мость по ставке 0,1% на первый год кредитования или от 3,9% на весь срок кредитования».

Летом 2021 года застройщики активно выводили на рынок новые проекты: всего за третий квартал рынок Петербурга пополнился более чем на 20 тыс. лотов. Однако треть этого объема расположена в Ленобласти: дефицит земельных участков в Санкт-Петербурге и рекордное повышение цен в черте города сделали периферийные районы вновь интересными для девелоперов, считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

«Помимо постепенного повышения ставок у банков стоит сказать об изменении условий программы льготной ипотеки, в частности, снижение кредита до 3 млн рублей. Оба эти фактора способствуют смещению спроса с новостроек в границах КАД на жилые комплексы в ближайшей Ленобласти», — говорит господин Заседателей.

«После сокращения лимита по программе льготного кредитования с 12 млн до 3 млн рублей приобретение жилья в проектах премиальных сегментов в Санкт-Петербурге при минимальном первом взносе стало недоступным. Альтернативой для покупателей остаются «семейная ипотека» и субсидированные ставки от застройщиков в партнерстве с банками, а также условия рассрочки на длительный срок», — говорит госпожа Конвей.

Директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ Ольга Семенова-Тян-Шанская считает, что дальнейшая динамика цен будет зависеть в основном от объема предложения. «Все-таки ключевой фактор роста цен в 2020 — начале 2021 года заключался именно в дисбалансе предложения и спроса. Цены в натуральном выражении падать вряд ли будут. Рынок первичного жилья постоянно пополняется новыми покупателями, доля повторных покупателей в моменте обычно не превышает 10%. Поэтому в целом на нашем рынке адаптация к новому уровню цен происходит быстрее и более плавно, чем в категории товаров постоянного потребления», — считает она.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», полагает, что важными факторами для стабилизации цен будет фиксация себестоимости строительства и преодоление явного дефицита качественного, ликвидного предложения в городе. «Первый фактор зависит во многом от макроэкономических тенденций, курса рубля, ситуации с COVID в мире и наладкой цепочек поставок. А второй мы вполне можем преодолеть на региональном уровне, установив понятные участникам рынка прозрачные правила игры и утвердив главные городские градостроительные документы. Без принятия нового генплана многие девелоперы вынуждены откладывать старты новых проектов. Думаю, что 2022 год при должной активности органов городского управления может стать годом активного освоения незадействованных городских территорий», — заключает эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В УСЛОВИЯХ СВОРАЧИВАНИЯ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ С ЛЬГОТНОЙ СТАВКОЙ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ЗАСТРОЙЩИКИ СТАНУТ ИСКАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА