

УСПЕТЬ ДО ГОСКОМИССИИ

КОГДА НАЧИНАЛАСЬ РЕФОРМА СИСТЕМЫ РАБОТЫ СО СРЕДСТВАМИ ДОЛЬЩИКОВ, НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ВЫСКАЗЫВАЛИ ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРАМ СТАНЕТ НЕВЫГОДНО ПРОДАВАТЬ ЖИЛЬЕ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА И БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ СТАНЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ КВАРТИРЫ УЖЕ ПОСЛЕ СДАЧИ ДОМА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. НО ВРЕМЯ ПОКАЗАЛО, ЧТО РОСТА ДОЛИ ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ НА РЫНКЕ НЕ ПРОИЗОШЛО. НАПРОТИВ, ОНА ДАЖЕ СОКРАТИЛАСЬ.

РОМАН РУСАКОВ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», подсчитала, что на сегодняшний день 6% квартир и апартаментов в Санкт-Петербурге предлагаются на первичном рынке в уже введенных в эксплуатацию домах. Такие данные фиксирует система мониторинга и анализа новостроек bnMap.pro. «Два года назад этот показатель составлял 8%, три года назад — 7%. То есть показатель кратно не меняется. Существенная разница лишь в том, что сейчас 6% лотов с ключами разбросаны по 25% готовых новостроек, а два-три года назад сданных корпусов, где еще оставались лоты от застройщика, было 41–42%», — рассказала госпожа Доброхотова.

«Доля жилья, продаваемого после ввода дома в эксплуатацию, снижается. Покупатели в качественных проектах активнее раскупают жилье. Сейчас есть случаи, когда к моменту сдачи дома в проекте нет непроданных квартир», — говорит директор департамента недвижимости группы «ЦДС» Сергей Терентьев. «Льготная ипотека и дефицит хороших проектов привели к тому, что непроданного жилья в проектах практически не остается. С учетом проектного финансирования для застройщика это хорошо — чем больше продано квартир, тем меньше ставка по проектному кредитованию», — поясняет Андрей Вересов, директор группы «Аквилон».

НЕТИПИЧНАЯ СИТУАЦИЯ Госпожа Доброхотова также отмечает, что на сегодняшний день в Санкт-Петербурге нет характерной для многих регионов ситуации, вызванной годом льготной ипотеки, когда жилье на старте продаж дороже готового, — в Северной столице квадратный метр «на котловане» на символические 200 рублей доступнее готового: по данным bnMap.pro, первый стоит в среднем 226,7 тыс. рублей, второй — 226,9 тыс. рублей. «Поскольку при измененных условиях выдачи ипотеки с господдержкой инвестиционную привлекательность до июля 2022 года сохраняют более половины проектов в городе, скорее всего, спрос будет поглощать в основном лоты на ранних стадиях готовности, а значит, пропорционально будет расти процент готовых квартир. Далее логичным видится сокращение их доли на фоне завершения льготной ипотеки. Однако едва ли их останется менее 5% — это уже признаки дефицита», — рассуждает госпожа Доброхотова.

Система долевого строительства в теории стремится к полной распродаже строительного объема до ввода, поэтому все остатки в готовых домах для девелопера, скорее, обуза — они дороги, не имеют инвестиционного потенциала, как правило, проигрывают по каким-то характеристикам более ликвидным квартирам. «Но



ВСЕ ОСТАТКИ В ГОТОВЫХ ДОМАХ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА, СКОРЕЕ, ОБУЗА — ОНИ ДОРОГИ, НЕ ИМЕЮТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА, КАК ПРАВИЛО, ПРОИГРЫВАЮТ ПО КАКИМ-ТО ХАРАКТЕРИСТИКАМ БОЛЕЕ ЛИКВИДНЫМ КВАРТИРАМ

есть у них и очень весомое преимущество, которое для некоторых покупателей компенсирует все недостатки: в отличие от „первички“, у такой покупки нет рисков не получить ключи, и, в отличие от „вторички“, у квартиры еще не было собственников-физлиц, которые могли оставить какое-то обременение в подарок новому владельцу», — замечает госпожа Доброхотова.

Роман Мирошников, исполнительный директор компании «Ойкумена», добавляет: «Для девелопера, с одной стороны, выгоднее продажи после ввода в том, что такие лоты дороже, а покупатель не опасается рисков недостроя. Но на этом, пожалуй, плюсы заканчиваются. Уже построенные объекты надо эксплуатировать, а продаются они медленнее, чем как бюджеты покупки выше, чем на старте. Если, допустим, в сданном доме есть секция, где 30% квартир не проданы, вы получаете (в лучшем случае) платежи от 70% уже заселившихся жильцов, а скорее, меньше, так как всегда есть неплательщики. А за остальные непроданные квартиры надо платить — и за отопление, и за освещение, и уборку МОП».

Ян Фельдман, директор по маркетингу СК «Ленстройтрест», рассказал: «В проектах компании „Ленстройтрест“ большинство квартир продается на этапе строительства. После ввода объекта в эксплуатацию в продаже остается не более 10%. Я бы отметил, что в нашей компании доля готовых квартир, остающихся в реализации после сдачи дома, скорее, уменьшилась».

Он, однако, видит и плюсы в продаже готового жилья для девелоперов: «Это возможность имитировать под „вторичку“, которую можно вживую посмотреть, потрогать и сразу въехать после сделки. Большинство клиентов на самом деле предпочли бы приобрести сразу готовое жилье, но по цене котлована. В реальности этого не получается».

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований «Главстрой Санкт-Петербург», рассказал, что доля непроданного жилья в объектах «Главстрой Санкт-Петербург» составляет не более 3%, квартиры реализуются в среднем в течение полугода после сдачи дома.

Директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ Ольга Семенова-Тян-Шанская также говорит, что стандартная практика для девелопера — стремиться реализовать максимальное количество квартир на стадии строительства, а после ввода в эксплуатацию обычно в продаже остается 10–15% квартир. «Что же касается коммерческих помещений и паркингов, то их желательнее продать полностью до ввода объекта, поскольку после окончания строительства при их продаже возникает НДС. То есть это означает либо повышение цены для клиента, либо потерю прибыли для девелопера», — поясняет она.

Госпожа Семенова-Тян-Шанская говорит, что в связи с заметным ростом спроса в 2020-м — начале 2021 года некоторые проекты ЮИТ оказались проданы полностью еще до ввода в эксплуатацию.

«По мере стабилизации ситуации на рынке, полагаю, продажи вернуться к обычной пропорции: 80–85% квартир до ввода, остальные — после. Но, безусловно, эта пропорция сильно зависит от уровня цен, конкурентной ситуации, локации и класса жилья», — рассуждает эксперт.

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, говорит, что большинство проектов продолжает продаваться еще примерно в течение года после ввода. «Однако в 2020–2021 годах, по сравнению с 2018–2019 годами, этот период стал короче в среднем на два месяца. Впрочем, сейчас мы наблюдаем снижение спроса и замедление темпов продаж, поэтому можно ожидать, что в ближайшем будущем этот срок снова станет больше — возможно, до полутора лет после ввода», — добавляет она.

ПРЕМИАЛЬНАЯ ДОЛЯ Эксперты говорят, что в элитном сегменте традиционно доля жилья, продаваемого уже после ввода дома в эксплуатацию, выше.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, говорит: «Такой механизм продаж характерен для премиальных проектов клубного формата. Девелоперы прибегают к финансированию из собственных средств либо иным способом финансирования (ЗПИФ, облигации, привлечение стороннего инвестора). В таком случае заключается предварительный договор купли-продажи или договор бронирования, а продажи начинаются после ввода объекта в эксплуатацию. Из преимуществ: такая схема позволяет не прибегать к проектному финансированию и обеспечивает девелоперу гибкость в создании и изменении стратегии продаж, исходя из конъюнктуры рынка».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», подтверждает: «Если говорить о недвижимости высокого ценового сегмента, то, как правило, чем выше стадия готовности дома, тем активнее в нем продаются квартиры. Особенно это касается небольших клубных домов премиум- и элит-класса, в которых люди приобретают недвижимость для собственного проживания, а не для дальнейшей перепродажи. К тому же одним из ключевых факторов, влияющих на выбор такого жилья, является вид из окон, а оценить его в полной мере можно только после постройки объекта».

Покупатель элитного жилья хочет увидеть, что все, что изначально было заявлено в проекте, соответствует его ожиданиям: качество строительства, планировки, сопутствующая инфраструктура и сервис. Если комплекс уже сдан, то часто клиенты обращаются к своим знакомым, которые живут в доме, чтобы понять, насколько объект соответствует их ожиданиям». ■