

17 → Но в марте уже началось резкое сокращение доли ипотечных сделок. В новостройках кого-то устроит новая льготная ставка — 12%, а на вторичном рынке кредиты вовсе не будут востребованы. Сокращение спроса неизбежно приведет к стабилизации, а затем и к снижению уровня цен», — полагает эксперт.

**РАЗНЫЕ ВЕКТОРЫ** Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, отмечает, что сегодня девелоперы действуют разнонаправлено: некоторые подняли цены на 25–30%, несколько девелоперов заявляли о «заморозке» цен до конца марта, но в основном рост составил 8–10%.

«Спрос сейчас достаточно активный: по открытым данным, за январь — февраль было зарегистрировано на 20% больше ДДУ, чем за аналогичный период 2021 года. Как и раньше, спрос поддерживается ипотекой: ее доля в структуре сделок по-прежнему высокая (65%), но кредиты сейчас берут в основном по льготным программам. Это семейная ипотека и ипотека с господдержкой», — отмечает она.

Ксения Садкова, директор по продажам компании Legenda, считает, что первый квартал можно назвать успешным, особенно хорошими были январь и февраль, выводы по марту еще в работе. «Проблема в том, что в этом году в имеющихся обязательствах это ни о чем не говорит и не позволяет делать никаких дальнейших прогнозов. Ситуация на рынке, по сути, сейчас регулируется государством, принимаемыми ими решениями о мерах поддержки спроса и, соответственно, отрасли. Накануне сообщалось об условиях новой льготной ипотеки: для Петербурга и Москвы сумма кредита составит 12 млн рублей под 12% годовых. Для той категории покупателей, для которых покупка жилья актуальна и необходима именно сейчас, это вполне приемлемые условия. Конечно, эта мера поддержки не вернет весь объем спроса, который мы имели при льготных ставках в 6–7%, но и „провалиться“ рынку тоже не позволит, а это на сегодняшний момент очень важно. Цены объективно растут с ростом себестоимости строительства и с инфляцией. Распродаж нет и не будет. В целом условия достаточно жесткие, но преодолимые», — рассуждает она.

**ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ДАЕТ НАДЕЖДУ** Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», с коллегой солидарен: «Первый квартал наша компания закрывает в запланированных показателях по продажам. В текущих условиях поддержку спросу обеспечивают различные акции и совместные программы с банками по субсидированию ипотечной ставки. Определенность в ставке 12% по льготной ипотеке и увеличение максимального размера кредита до 12 млн рублей в Петербурге позволяют застройщикам продолжить эту работу».

По мнению эксперта, с учетом текущей ситуации, спрос в этом году, скорее всего, будет на уровне 3,5–3,6 млн кв. м. «Цифры могут скорректироваться — все будет зависеть от дальнейшего развития экономической ситуации и мер правительства по поддержке отрасли. Темпы вывода новых проектов, скорее всего, замедлятся. Растущая себестоимость строительства на фоне серьезного подорожания строительных материалов, девальвация рубля,

отток рабочей силы, отсутствие ясности по ставкам проектного финансирования пока не способствуют запуску новых проектов», — перечисляет факторы риска господин Заседателев.

При этом, считает он, объемы ввода в текущем году не должны сильно измениться, поскольку девелоперы имеют жесткие обязательства по срокам ввода для уже строящихся и продаваемых очередей в своих проектах. «Исключение могут составлять только проекты, по которым у застройщиков был заложен резерв в сроках строительства и они имеют возможность перенести их ввод на 2023 год», — полагает господин Заседателев.

При этом не все эксперты считают меры по поддержке строительной отрасли правильными. Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, говорит: «На мой взгляд, единая субсидированная ставка для всех строящихся объектов недвижимости независимо от их качества — это также не самый эффективный путь, неразумно допускать массовую раздачу денег из бюджета».

Она считает, что ипотека призвана поддерживать не только потребителей, но и девелоперов, поощрять их развивать качественные проекты — с высоким уровнем энергоэффективности, соответствующим принципам ESG, с комфортной жилой средой.

«Именно поэтому меры поддержки (в том числе субсидируемая ипотека) должны быть дифференцированы, приоритет должен быть отдан тем проектам, которые соответствуют требованиям комфортной жилой среды и энергоэффективности, тем девелоперам, которые инвестируют в продукт, необходимый рынку, улучшающий жизнь людей. Оказывая одинаковую поддержку всем, правительство как будто уравнивает проекты, отвечающие требованиям правительства по стандартам устойчивого развития и созданию комфортной жилой среды, и жилье на нижней планке стандартов качества. Это может привести к росту объема проектов высотной застройки с предельной плотностью, и отбросит на десятилетия назад качество девелопмента в России, что в итоге вызовет социальное напряжение», — сокрушается по поводу равных для всех условий госпожа Осетрова.

Она настаивает, что в кризисной ситуации неэффективно распространять одинаковые меры поддержки на всех производителей и всех застройщиков. «Вспомним, куда двигался рынок еще в начале февраля: правительство, банки, девелоперы и покупатели — все мы говорили о важности энергоэффективности, о поддержке правительством зеленых стандартов, о малоэтажной застройке, „зеленой“ ипотеке. Нельзя обнулить все это сейчас», — негодует эксперт.

«Нужно стимулировать качество жилой среды, поддерживать перспективный, конкурентоспособный и качественный продукт. Предлагая всем участникам рынка равные условия поддержки, мы получаем огромный риск влить значительную сумму из федерального бюджета в субсидии и льготы, которые не принесут ожидаемых результатов. Эффективность расходования бюджетных средств — это возможность не только преодолеть санкции, но и выйти на новый уровень качества жилой среды. Рынку сегодня нужна не поддержка ради поддержки, а поддержка ради развития», — рассуждает госпожа Осетрова. ■

# СТАВКА С ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ БАРЬЕРОМ

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, УСТАНОВИВШИЕ ЛЬГОТНУЮ СТАВКУ ПО ИПОТЕКЕ НА УРОВНЕ 12%, ВЕРОЯТНО, ВСЕ РАВНО ПОТРЕБУЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА СО СТОРОНЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. СКОРЕЕ ВСЕГО, БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ИЗ НИХ СТАНЕТ СУБСИДИРОВАТЬ ИПОТЕЧНУЮ СТАВКУ, ЧТОБЫ ОНА БЫЛА НИЖЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИ ВАЖНОЙ ГРАНИЦЫ В 10%. КИРИЛЛ ОРЛОВ

23 марта правительство объявило об изменении программы льготной ипотеки с господдержкой — повышение ставки до 12% и повышение максимальной суммы кредита до 12 млн рублей в Москве и Петербурге. Дмитрий Фалкин, директор по продажам группы RBI, говорит: «Это та информация, которую рынок давно ждал! Ранее, с 1 июля 2021 года, эта программа льготной ипотеки в столичных регионах из-за жесткого ограничения по сумме кредита фактически не действовала. Сейчас она снова может стать весомым фактором поддержки спроса и оживит рынок».

Эксперт полагает, что конкуренция за клиента стимулирует застройщиков вместе с банками субсидировать льготные ставки, таким образом, в среднем ставки будут начинаться от 10,5–11%. «Это уже вполне „рабочие“ цифры, далеко не 20%. С такими ставками рынок жил еще несколько лет назад. Хотя, конечно, цена квадратного метра за это время успела значительно вырасти, соответственно, ежемесячный платеж с такой ставкой тоже будет уже другим», — рассуждает господин Фалкин.

Впрочем, не все эксперты считают эту ставку привлекательной для заемщиков. Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, считает, что сбалансированная ипотечная ставка должна находиться на уровне не выше 6%. Субсидированная ипотека под 12% в текущих условиях малоэффективна для поддержки рынка. Некоторые полагают, что и подход к помощи должен быть более адресным.

**ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ СИГНАЛ** Тем не менее наличие «точки отсчета» уже для девелоперов стало положительным сигналом. «После того как федеральные власти определили уровень субсидированной ставки в 12%, и у нас, и у банков появился ориентир, по которому мы будем выстраивать программы. Пока об окончательной ставке, которую наша компания сможет предложить рынку, говорить рано, необходимо время», — говорит руководитель отдела продаж группы «Аквилон» Егор Федоров.

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Лен-

стройтрест», делится цифрами: «В рамках субсидированных программ ставка для покупателей будет составлять 8–9%, это позволит сделать сумму ежемесячного платежа комфортной. Это очень важный момент для клиентов. Средний размер ипотечного кредита составляет 6 млн рублей. Средний метраж приобретаемой квартиры — 46 кв. м. По сравнению с 2021 годом он практически не изменился».

По мнению Сергея Терентьева, директора департамента недвижимости группы ЦДС, совместные субсидированные программы помогут активизировать рынок. «Несмотря на то, что последние два года спрос бы очень активен, потребности в новом жилье все равно до конца не удовлетворены. И покупатели будут активно пользоваться новым предложением, понимая, что жилье дешевле не будет», — подчеркивает он.

«Перезапуск ипотечного рынка — сейчас крайне важная задача для активизации строительного рынка. При этом можно говорить не только о субсидированных ставках, но и о других совместных программах, например с низким первым взносом. Но для их разработки нужно время», — считает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

Ксения Садкова, директор по продажам компании Legenda, с коллегой согласна: «Мы только-только начали получать исходные вводные для дальнейшей работы: меры поддержки государства, понимание, как двигаться дальше в кооперации с банками. Сейчас каждый девелопер будет вырабатывать свою стратегию, которая зависит от множества факторов — внутренних и внешних. Что касается инструментов, то они все давно известны: субсидирование, рассрочки, спецусловия и прочее. Вопрос в том, какой микс из этих инструментов выберет для себя застройщик».

Она обращает внимание, что решение о субсидировании ипотечной ставки всегда принимается совместно с банком на основе финансового анализа экономики проекта. «Если расчеты позволяют применить этот финансовый инструмент, он применяется», — указывает госпожа Садкова.