



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ»

СБАВИТЬ ЦЕНУ НА ТРЕТЬ

Продажи строящегося жилья стагнируют, и девелоперы ищут любые способы оживить этот процесс. Размеры скидок сегодня поражают воображение: нередко покупатель квартиры в строящемся доме может выбить дисконт до 30%. Таких цифр не припомнят и старожилы рынка, разве что в середине нулевых можно было встретить подобные предложения.

Разумеется, скидки не повсеместны, но даже девелоперы, работающие в элитном сегменте, рассуждают о том, что сегодня нередко можно встретить предложения со снижением от первоначальной цены на 15%. Как бы то ни было, скидка 10% сегодня является вполне ходовой, хотя еще пару лет назад застройщики как о чем-то нереальном говорили о дисконте в 5%, многие не давали и вовсе никаких скидок, а квартиры «разлетались» по максимальной цене.

Некоторые девелоперы критикуют своих коллег, сразу сбивающих цены на треть, предостерегая, что это неминуемо приведет к дисбалансу рынка. С другой стороны, сейчас уже очевидно, что цены вряд ли получится удержать на том высоком уровне, на котором они были год назад. И тут уже все зависит от финансовых возможностей девелопера: сможет ли он выжидать покупателей, готовых купить дом по максимальной цене, или ради пополнения оборотных средств готов расстаться с квартирой, предоставив скидку.

Выжидать, возможно, придется долго, никаких реальных сигналов к тому, что покупательная способность населения в ближайшее время поправится, нет. Рассчитывать на традиционную палочку-выручалочку строительной отрасли — дешевую ипотеку — также было бы слишком оптимистично. По крайней мере, в этом году размер ставок по кредитам на приобретение жилья в сторону уменьшения двигаться не станет, а только это в последние годы и было стимулом для рынка.

Премьер-министр РФ Михаил Мишустин, отчитываясь перед депутатами Госдумы в марте этого года, пообещал, что экономика полностью адаптируется к новым реалиям в 2024 году. Если прогноз чиновника сбудется, вероятно, строительный рынок снова оживится. Но в этом году даже оптимисты поворота к лучшему не ждут.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НА ПИКЕ АКЦИЙ

СТАГНАЦИЯ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПОБУЖДАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ СТИМУЛИРОВАТЬ ПРОДАЖИ СНИЖЕНИЕМ ЦЕН. ОДНАКО БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПРЯТАТЬ ЭТО ЗА РАЗЛИЧНЫМИ АКЦИЯМИ: ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО С ПРОШЛОГО ГОДА НАБЛЮДАЕТСЯ НАСТОЯЩИЙ БУМ АКЦИЙ И У НЕКОТОРЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ СКИДКА МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 30%. ЭТО ЗАСТАВЛЯЕТ ЭКСПЕРТОВ ГОВОРИТЬ ОБ ОПАСНОСТИ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Участники рынка признают: акции — это де-факто снижение цен. Они приобретают разные формы. Размер скидки зависит от размера наценки застройщиков. Юрий Грудин, генеральный директор компании Formula City, обращает внимание: в феврале 2022 года, по данным ЕИС ЖС, общая площадь строящихся в Петербурге жилых комплексов составляла 8,9 млн кв. м, а в феврале 2023-го — 7,5 млн кв. м; в Ленинградской области — 3,25 млн кв. м в начале 2022-го и 3,336 кв. м на данный момент.

ХОРОШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ «При этом доля непроданных квартир в строящихся ЖК в Петербурге увеличилась с 37 до 41%, а в Ленобласти сократилась с 42 до 41%. Я бы сказал, что такая ситуация весьма интересна как для инвесторов, так и для тех, кто хочет купить недвижимость для собственного проживания. На фоне высокого предложения застройщики активно предлагают различные программы скидок, что дает клиенту хорошие возможности как для выбора объекта, так и для оптимизации расходов», — полагает господин Грудин.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что акции и спецпредложения так или иначе на рынке есть почти всегда. В первую очередь в проектах, не пользующихся большим спросом, в удаленных локациях или в переоцененных. «Обычно застройщики в Петербурге открыто не заявляют о снижении цен и скидках, как например, это бывает в Москве. Причем бывают и довольно

кардинальные скидки: вплоть до 30%», — приводит он пример.

Виталий Коробов, директор компании Element Development, также говорит, что на рынке появились скидки до 30%, преимущественно в проектах массового спроса.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», подтверждает: «Сегодняшний размер скидок составляет от 20 до 30%. Причем нередко такой размер дисконта предлагают крупные игроки, которые могут себе позволить ценовую коррекцию с учетом больших объемов, имеющихся финансовых и земельных ресурсов, большей устойчивости. Для небольших компаний, работающих на меньших объемах, с другой экономикой и маржинальностью проектов, это непозволительная роскошь. С учетом банковского финансирования и растущей процентной ставки резерва для снижения цен в своих проектах у них совсем немного. Но они будут вынуждены следовать тем условиям, которые устанавливают крупные девелоперы. В целом для рынка такое ценовое раскачивание — это опасный тренд. Покупатель перестает понимать реальную стоимость квадратного метра и фокусируется только на дешевых предложениях или с максимальной скидкой».

Степан Федоров, генеральный директор АО «ЛеноблАИЖК», отмечает, что с прошлого года на рынке наблюдается настоящий бум акций и спецпредложений. «Многие застройщики пытаются нивелировать снизившийся спрос, демпингуя отрасль огромными скидками (порой до 25–30%). Это опасный признак, дестабилизирующий всю сферу в целом», — уверен он.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», добавляет: «Почти все компании так или иначе предлагают скидки, акции, специальные условия для стимулирования продаж. Не всегда это должна быть прямая скидка от базовой стоимости в размере 5; 7; 10 или даже 15 процентов, хотя такие дисконты популярны в масштабных объектах у крупных девелоперов. Для стимулирования спроса к покупке недвижимости можно предлагать машино-место или кладовую в подарок, особые условия рассрочки. Несмотря на снижение общего объема продаж жилья в первые месяцы 2023 года, о чем говорит статистика, мы не видим, чтобы застройщики напрямую снижали цены на свои проекты: ликвидные квартиры по-прежнему пользуются спросом, а существенные скидки могут распространяться на единицы квартир, необходимые для привлечения внимания к конкретному объекту».

ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ Сейчас, по словам господина Софронова, способы привлечения внимания покупателей используются разные. В финансовой части встречаются минимальный ежемесячный платеж по ипотеке, субсидированная ставка или рассрочка без удорожания, снижение величины первоначального взноса (отсрочки платежей, траншевая ипотека, ипотека в рассрочку). «Изменения стоимости могут касаться нового пула квартир, выводимого в продажу. Например, квартир небольшого метража. А также точечные предложения: специальные цены на конкретный этаж, планировку, квартира месяца», — перечисляет он. → 4



ДОЛЯ НЕПРОДАНЫХ КВАРТИР В СТРОЯЩИХСЯ ЖК В ПЕТЕРБУРГЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ С 37 ДО 41%, А В ЛЕНОБЛАСТИ СОКРАТИЛАСЬ С 42 ДО 41%

скидки