



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИТИЯ»

ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ «ЗЕЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА»

Термин «зеленое строительство» впервые вошел в девелоперский обиход немногим более пятнадцати лет назад. Году, наверное, к 2013-му почти каждый петербургский застройщик, работающий в сегментах выше «эконома», при продвижении своего продукта не забывал указывать, что дом строится по энергоэффективным технологиям.

Вообще-то в стране с такими дешевыми энергоресурсами, как Россия, людей, действительно беспокоящихся об экономии, всегда было довольно мало. По крайней мере, решающим аргументом для покупки жилья возможность платить меньше за свет и тепло стать не могла. Но элементы «зеленого строительства» активно внедрять на рынке начали зарубежные компании — в частности финские, тогда достаточно широко представленные на рынке города. Местные застройщики, пытавшиеся встать на один уровень с зарубежными конкурентами, также «подхватили» энергоэффективную повестку.

Однако мода модой, но экономии проектов никто не отменял. А строить дома с действительно высоким классом энергоэффективности оказалось на десятки процентов дороже, чем жилье с минимальными характеристиками, отвечающими действующим российским нормативам по энергоэффективности. И вполне ожидаемо, что уже к концу 2010-х годов вопросы «зеленого строительства» отошли на второй план. А уж после 2022 года, когда западные девелоперы с рынка ушли, да и поток иностранных покупателей жилья иссяк, ESG-повестка и вовсе стала неактуальной.

То, насколько важен этот вопрос сегодня для девелоперов, наглядно демонстрирует тот факт, что в некоторых строительных компаниях города уже появились маркетинговые, которые считают, что понятие «зеленого строительства» включает в себя работы над ландшафтным дизайном и «создание умиротворенной атмосферы» на территории дворовых комплексов.

Однако списывать со счетов энергоэффективные технологии в строительстве все же не стоит. В России растет доля индивидуального жилья, использующего автономные источники тепла и энергии. И для таких объектов вопрос экономии будет важен всегда.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЛЕТНЯЯ ЖАРА ПЕРЕД ЗИМНЕЙ СПЯЧКОЙ

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2023 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО 2,65 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ЭТО НА 14% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ ПРОШЛОГО ГОДА. ПРИ ЭТОМ ВТОРАЯ ПОЛОВИНА ЛЕТА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА СЕРЬЕЗНЫЙ РОСТ СДЕЛОК НА РЫНКЕ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА В АВГУСТЕ ВЫРОСЛА НА 45%. КОНЕЦ ГОДА, СКОРЕЕ ВСЕГО, ОЗНАМЕНУЕТСЯ ЗАТИШЬЕМ НА РЫНКЕ, ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ. ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

Дмитрий Ефремов, начальник управления ценообразования и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит, что третий квартал 2023 года ознаменовался всплеском покупательской активности. «По нашим оценкам, повышение спроса в августе составило в среднем 45% вследствие регулирующего воздействия решений ЦБ РФ, планового пересмотра банками ипотечных ставок и ожиданий населения», — отмечает господин Ефремов. Новые условия ускорили сроки принятия решения теми покупателями, кто планировал покупку в среднесрочной перспективе, а также вернули на рынок непрофессиональных инвесторов, вкладывающих средства в квадратные метры. По подсчетам эксперта, за восемь месяцев 2023 года в новостройках массового спроса было реализовано около 1,7 млн кв. м жилья.

Александр Гуторов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент», руководитель блока продаж и маркетинга, также полагает, что главный фактор, который повлиял на рынок в третьем квартале, — повышение ключевой ставки ЦБ. «Можно точно сказать, что повышение ключевой ставки в августе значительно подстегнуло спрос среди тех клиентов, кто был на этапе принятия решения о покупке, и привело к перевыполнению запланированных планов продаж», — уверен эксперт.

Дмитрий Макаров, коммерческий директор ГК «Полис», считает, что продажи растут еще и из-за ослабления курса рубля, роста инфляционных ожиданий. «Вместе с новостями об изменении ипотечных программ эти факторы подталкивают покупателей к активным действиям. Клиент в моменте принимает решение, даже если планировал совершить покупку чуть позже, дождавшись более комфортных условий или более определенной ситуации», — поясняет он.

По его мнению, в ноябре рынок будет менее активный, чем в апреле — июне, так как многие не стали откладывать покупку в долгий ящик, кроме того, потребуется некоторое время на адаптацию рынка к новым условиям, в связи с изменением первоначального взноса. «Изменения, связанные с увеличением первоначального взноса и ставок по ипотеке, всегда снижают активность рынка, и для застройщиков это негативный фактор», — добавляет господин Макаров.

Впрочем, многие девелоперы пока не меняют планов по развитию. Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, рассказал, что в начале года компания вывела на рынок три проекта и еще два готовит к запуску. «Продажи по всем проектам шли выше наших ожиданий. Повышение ключевой ставки, конечно же, повлияло на спрос: в августе мы отмечали увеличенную динамику продаж. Сложившаяся ситуация и новые условия на рынке приводят к

росту цен на первичную недвижимость», — считает он. Дальнейшее развитие событий будет зависеть от банковских ипотечных программ и общих мер по поддержке населения в решении жилищного вопроса, полагает господин Турта. «Мы намерены продолжать работу согласно утвержденному плану компании, выводя новые проекты и пополняя земельный банк», — продолжает он.

АЖИОТАЖ ПОДОГРЕЛ ЦЕНЫ Господин Ефремов обращает внимание, что летний ажиотаж на рынке снова несколько поднял цены на жилье. «Цены в сегменте масс-маркета умеренно корректировались в первом полугодии текущего года, а с учетом ажиотаж в июле и августе опять стали демонстрировать небольшой рост», — говорит эксперт. По его словам, ипотека по-прежнему является главным драйвером рынка. За семь месяцев 2023 года в Петербурге выдано 14 тыс. ипотечных жилищных кредитов на первичном рынке (–15% к АППГ). Средняя сумма выданного кредита снизилась на 20%, средневзвешенная процентная ставка возросла на 2,4 п. п. (с 3,4 до 5,8%). Большая часть сделок по-прежнему проходит по льготным ипотечным программам кредитования.

«Сегодня государство в большей степени ориентировано на целевую поддержку семей с детьми. С начала 2023 года были расширены условия программы „Семейная ипотека“, проиндексирован материнский капитал, прорабатываются новые программы поддержки для многодетных семей. Все это не могло не повлиять на структуру спроса на рынке. С середины прошлого года мы видим, как усиливается спрос на семейные варианты квартир. В то же время в условиях экономической нестабильности покупатели стремятся выбирать наиболее компактное жилье. В настоящий момент средняя площадь покупаемой квартиры в сегменте масс-маркета составляет 40,5 кв. м. Средняя стоимость лота в этом секторе рынка — 7,4 млн рублей», — приводит данные господин Ефремов.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, подтверждает: главный драйвер продаж новостроек в 2022–2023 годах — ипотека. По ее подсчетам, до 90–95% сделок проходит с использованием заемных банковских средств. «Банки отмечают небывалый всплеск интереса со стороны покупателей и называют рекордные суммы 2023 года за весь период с 2005 года по объему выдачи целевых займов на покупку недвижимости. В этих условиях основными факторами, влияющими на развитие событий, являются условия по ипотеке: сумма первого взноса, процентная ставка, ежемесячные платежи. Спрос демонстрирует чрезвычайную эластичность по отношению к этим параметрам. Любой информационный повод или изменения в программах ипотечного кредитования провоцируют повышенный интерес и желание заключить договор. Новость конца сентября — увеличение

суммы первого взноса с 15 до 20% — спровоцировала ажиотаж среди желающих воспользоваться старыми условиями. Высокие темпы продаж, в свою очередь влекут за собой сокращение предложения и как следствие — рост цен», — говорит госпожа Немченко. По ее словам, цены меняются плавно, но тренд к их росту очевиден. «После всплеска в продажах в августе и сентябре этого года, возможно, наступит некоторое затишье, в течение которого должна произойти адаптация аудитории к новым условиям. Но сроки действия государственных льготных ипотечных программ не бесконечны, они действуют до июля 2024 года, а значит, будут стимулировать к принятию решения», — оптимистична госпожа Немченко.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», рассуждая о тенденциях рынка, говорит, что в Петербурге предложение жилья комфорт-класса начинает лидировать, превышая число «квадратов» в эконо-классе. «Происходит это, в том числе, благодаря прогрессу сегмента в целом: в ряде проектов этого класса реальный набор опций соответствует бизнес-классу при разумном увеличении цены. Средняя стоимость квадратного метра жилья комфорт-класса составляет около 250 тыс. рублей», — указывает он.

Игорь Бадиков, директор по продажам агентства недвижимости A-Estate, среди трендов в сегменте масс-маркета отмечает увеличение запросов на покупку квартиры с отделкой и рост сделок в уже построенных объектах. «С каждым годом все больше покупателей стремится переезжать в уже готовую квартиру или приобретать недвижимость на высокой стадии готовности. И именно этим, как ни парадоксально, объясняется увеличение доли нераспроданного жилья», — обращает внимание эксперт. По его словам, в Петербурге этот показатель не так высок, как в Москве или Краснодаре. Однако на этом фоне глобальной распродажи ждать точно не стоит, так как застройщики работают согласно утвержденным планам и финансовым моделям: дома вводятся, эскроу-счета раскрываются, а продажи продолжают идти в стабильном режиме.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», в отличие от коллег, видит совершенно иные тенденции: «Текущий уровень спроса позволяет застройщикам оставаться на плаву. Хотя снижение входящего кассового потока, как мне кажется, должны были заметить уже все игроки рынка, скорректировав свои стратегии развития и уровень затрат. Мы видим, что количество проектов в комфорт-классе уменьшается, а состав предложения постепенно смещается в сторону фактически „эконома“, даже если девелоперы предпочитают позиционировать свои жилые комплексы в более высоком классе». ■

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ