

ДЕВЕЛОПЕРЫ В ОЖИДАНИИ СПАДА

СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА ПОЧТИ ПРИБЛИЗИЛСЯ К ЗНАЧЕНИЯМ 2021 ГОДА, КОГДА БЫЛО КУПЛЕНО 13,2 ТЫС. КВАРТИР. ОДНАКО ОКТЯБРЬ СТАЛ ДЛЯ МНОГИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ МЕСЯЦЕМ ПЕРЕМЕН И АДАПТАЦИИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ. РОСТ УЧЕТНОЙ СТАВКИ ЦБ В ДВА РАЗА ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ НАСТРАИВАЕТ ДЕВЕЛОПЕРОВ НА ПЕССИМИСТИЧНЫЙ ЛАД.

КИРИЛЛ КОСОВ

По данным департамента исследований Nikoliers, с июля по сентябрь в городе было зарегистрировано 14 тыс. договоров долевого участия, из них только в сентябре — 5,8 тыс. Это на 37% выше результата за предыдущий квартал. За девять месяцев с начала года было заключено 32,6 тыс. сделок на первичном рынке. Это на 3% ниже, чем с января по сентябрь 2022 года, однако количество сделок сократилось только в комфорт-классе: минус 10% к показателям прошлого года. В более высоких сегментах, наоборот, наметился значительный рост покупательской активности. За девять месяцев в петербургских ЖК бизнес-класса было приобретено 5,7 тыс. квартир (на 43% больше, чем с января по сентябрь 2022 года), а в премиальных новостройках — 666 квартир (+31%).

Одной из причин оживления покупательской активности стало ожидание снижения доступности ипотечных кредитов, вызванное, с одной стороны, ужесточением требований к выдаче льготных ипотечных кредитов и ростом ключевой ставки ЦБ до 15%, с другой — экономической нестабильностью и волатильностью рубля. Данные факторы заставляют покупателей быстрее принимать отложенные ранее решения о приобретении недвижимости. Они стремятся приобрести квартиру на максимально выгодных условиях до их отмены, а ипотека остается одним из основных драйверов первичного рынка.

«Текущие показатели спроса в связи с ростом ипотечных ставок в перспективе ожидаемо начнут корректироваться, однако до конца года мы по-прежнему можем наблюдать эффект отложенного спроса, пока действуют привлекательные для покупателя предложения», — говорят в Nikoliers.

В структуре сделок по-прежнему сохраняется высокая доля ипотеки. По итогам девяти месяцев в общем объеме сделок на рынке первичной жилой недвижимости с привлечением жилищных займов было куплено 28,9 тыс. квартир (87% от общего количества ДДУ). Однако доминирующая доля ипотечных займов актуальна только для комфорт- и бизнес-класса, поскольку в премиум-сегменте с ИЖК покупается только 44% квартир. Хотя покупатели премиальных квартир тоже стали чаще оформлять ипотечные займы: за три квартала 2022 года «кредитными» были 34% сделок.

Реальная доступность жилья в Санкт-Петербурге снижается вследствие принятия мер по ограничению ипотеки. Снижение размера ипотечного платежа благодаря льготным программам стало стимулом для падения привлекательности аренды в пользу приобретения жилья. Рост размера ежемесячного платежа на фоне сохраняющейся неопределенности и ужесточения требований к заемщикам создает диспропорцию между арендными и ипотечными платежами. Ежемесячный арендный платеж в ряде случаев уже оказывается более выгодным, чем выплаты по кредиту с увеличенным первоначальным взносом. Хотя приобретение недвижимости для многих остается одним из самых понятных и надежных способов сохранения денег (а в долгосрочной перспективе — и приумножения средств).

СДЕЛКИ ПОДОРОЖАЮТ «За последние четыре месяца мы увидели двукратный рост ключевой ставки с 7,5%. Сейчас, в связи с повышением ключевой ставки Банка России до 15% мы ожидаем рост ипотечных ставок на рынке недвижимости, что может привести к общему удорожанию сделки. В октябре размер первоначального взноса по ипотеке вырос до 20%. Это привело к ощутимому снижению спроса на рынке первичной недвижимости», — комментирует Максим Турта,

руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

«Октябрь стал для многих застройщиков месяцем перемен и адаптации к ним. Вырос размер первоначального взноса, выросла ставка по ипотеке, а с ней — и размер субсидирования. Многие ожидали существенного снижения объемов продаж по сравнению с плановыми показателями сентября. Мы прогнозировали внутри компании снижение на 30%, и оказались правы: рынок отреагировал на перемены не так остро и в ноябре уже начинает выравниваться. В среднем срок адаптации клиента к новым условиям, если они изменились незначительно, составляет 1,5–2 месяца. А с момента увеличения размера первоначального взноса как раз столько и прошло. Рост ставки немного замедлил рост цен, но не остановил полностью. Все-таки у застройщиков есть финансовые модели ценообразования, которых необходимо придерживаться», — рассуждает директор отдела продаж ГК «Полис» Анастасия Иващенко.

«В отличие от сентября, когда был всплеск спроса в середине месяца по причине повышения уровня первого взноса по ипотеке до 20%, октябрь был более равномерным и прогнозируемым. При этом количество сделок по сравнению с сентябрем осталось на том же уровне», — делится директор по продажам федеральных проектов группы «Самолет» Максим Зорин.

«Если начало года было не очень активным, то в последние месяцы спрос на фоне повышения ставки резко вырос. По итогам августа — октября мы видим увеличение на 20% от плановых показателей. Кроме того,

увеличение первого взноса также влияет на увеличение продаж: те, у кого есть только 15% от стоимости, пытаются успеть заключить сделку. Если им это не удастся, то часть клиентов уйдет в выжидательную позицию, часть будет копить. Возвращение околонулевых ставок субсидируемых застройщиками и банками возможно, но пока непонятна реакция ЦБ», — добавляет Александр Гуторов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент», руководитель блока маркетинга и продажи.

ПОКУПАТЕЛЬ ПРЕДПОЧИТАЕТ ГОТОВОЕ Одна из ярких тенденций третьего квартала 2023 года — выбор покупателей в пользу жилья на более высоких стадиях готовности. С июля по сентябрь с почти готовыми квартирами было заключено 37% сделок, хотя в начале года таких сделок было только 23%. Как поясняют эксперты Nikoliers, в условиях неопределенности люди предпочитают вступать в почти завершенные проекты, даже несмотря на разницу в цене с квартирами на начальных этапах строительства. Для большинства покупателей это возможность лучше оценить габариты квартиры, видовые характеристики, используемые материалы, а также сократить срок ожидания недвижимости, что особенно актуально в условиях дорогого ипотечного кредитования.

Что касается девелоперской активности, то с июля на рынке наблюдалось оживление. По итогам девяти месяцев 2023 года рынок пополнился на 30,9 тыс. квартир, или на 1,3 млн кв. м, в составе 50 проектов. После продолжительного снижения девелоперской активности с четвертого квартала 2022 года по второй квартал 2023

года в третьем квартале в продажу вышло 15,2 тыс. квартир, что соответствует уровню третьего квартала 2022 года. Особенно активным с точки зрения пополнения рынка стал сентябрь: 7,8 тыс. квартир.

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова говорит: «2023 год оказался богат на старты продаж. При этом продолжается тренд на сокращение новых метров в городской черте: минус 11% относительно того же периода прошлого года. В то же время стремительно растут объемы нового строительства в Ленинградской области и в пригородах: плюс 74%, до 1,1 млн кв. м. Этой осенью новые запуски происходили практически каждую неделю. То есть сейчас рынок первичной недвижимости Петербургской агломерации растет, мы видим хороший прирост спроса из месяца в месяц, это коррелирует с ростом предложения».

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», в части оценки роста девелоперской активности делает уточнение: «По итогам трех кварталов 2023 года предложение в сегменте масс-маркета Петербурга и Ленобласти показало прирост в 2% (в квадратных метрах). Однако данная динамика произошла только за счет Ленинградской области. Там увеличение предложения за год составило 23%. В то же время в Петербурге наблюдалось снижение девелоперской активности. Относительно третьего квартала 2022 года объем экспозиции сократился на 8%, а новое предложение стало выходить на рынок более низкими темпами (–10% к уровню третьего квартала 2022 года)». → 10



ОДНОЙ ИЗ ПРИЧИН ОЖИВЛЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ СТАЛО ОЖИДАНИЕ СНИЖЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ