



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

СТИРАНИЕ ГРАНИЦ
НА ФОНЕ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Спрос на жилье в строящихся домах продолжает оставаться неравномерным: если в первые два месяца года он падал, то в марте произошел скачок, что позволило первый квартал большинству девелоперов закончить с неплохими показателями. Очевидно, что в ближайшие два месяца падения спроса ожидать не следует: покупатели будут стремиться успеть заключить сделку при нынешних условиях на получение льготной ипотеки, ведь с 1 июля власти анонсировали отмену большинства субсидируемых программ жилищного кредитования.

Надо заметить, помимо прочих факторов, спрос на покупку жилья стимулирует и начавшийся еще в прошлом году рост ставок на аренду жилья. Например, если в прошлом году на съем квартиры уходило 36% от средней зарплаты, то в этом доля расходов возросла до 43%. Долгое время стоимость аренды квартир в городе стояла на месте или даже падала, и это было весомым аргументом для того, чтобы отложить покупку собственного жилья. В то же время цены на квартиры в строящихся домах растут незначительно, а в некоторых локациях даже и падают.

Среди тенденций на рынке — продолжающееся уже не первый год размытие границ между классами. Сегодня значительная часть домов в самом массовом сегменте все чаще использует элементы, которые еще 10–15 лет назад были несомненным признаком жилья премиального класса. Речь идет как о технологической начинке жилья, так и об оформлении мест общего пользования и дворовых территорий.

Поэтому слова о том, что главным признаком элитного жилья является локация, становятся особенно актуальными. Виды из окон, количество квартир на площадке, приватность — премиальное жилье возвращается к своим истокам. А всю остальную «позолоту» теперь можно найти в и более демократичных сегментах.



ПАДЕНИЕ И НОВЫЙ ВЗЛЕТ
ПЕРВИЧНОГО РЫНКА

ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ НЫНЕШНЕГО ГОДА БЫЛ ДЛЯ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА В ПЕТЕРБУРГЕ НЕРАВНОМЕРНЫМ: В ЯНВАРЕ И ФЕВРАЛЕ НАБЛЮДАЛОСЬ СНИЖЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК, ЗАТО В МАРТЕ РОСТ КОМПЕНСИРОВАЛ ВСЕ ПОТЕРИ. НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАЯВЛЯЮТ О КРАТНОМ РОСТЕ ПРОДАЖ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Как отмечают эксперты, на текущий момент рынок занял выжидательную позицию на фоне вероятных изменений денежно-кредитной политики и льготной ипотеки. Михаил Гуцин, вице-президент по маркетингу и продукту группы RBI, считает, что это отражается как на ценах, так и на новых выводах в продажу новых объектов. Цены в первом квартале 2024 года существенно не менялись: в комфорт-классе за год они увеличились на 6,5%, в бизнес-классе — на 3,5%.

Вадим Потокин, генеральный директор компании «Ленстройград», отмечает, что укрупненная структура спроса по классам в Санкт-Петербурге довольно стабильна: основной объем реализации приходится на жилье массового спроса (классы эконо и комфорт) — около 90% сделок, на ЖК бизнес-класса в среднем приходится 4–6% сделок, а удельный вес в спросе элитных объектов — 1–2%.

«Относительно четвертого квартала 2023 года наблюдается ожидаемое сокращение спроса — он уменьшился примерно на 30%. Это объясняется как традиционными сезонными колебаниями, так и повышенной активностью покупателей в конце 2023 года. Четвертый квартал стал одним из самых активных кварталов по объему продаж начиная с ковидного 2020 года, когда появилась госсубсидируемая ипотека», — говорит господин Гуцин.

При этом, если сравнивать первый квартал 2024 года с аналогичным периодом прошлого года, то на рынке отмечается рост на 20%. Вместе с тем доля ипотечных сделок стала сокращаться и на конец первого квартала 2024 снизилась до 67%. Для сравнения, в первом квартале 2023 года этот показатель составлял 82%.

НЕПЛОХОЙ РЕЗУЛЬТАТ

Мария Орлова, коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге, говорит, что относительно первого квартала 2023 года объем продаж в январе — марте 2024 года оказался на 41% больше. «Относительно четвертого квартала 2023 года результаты скромнее на 36%, но с учетом того, что перед новым годом на рынке традиционно «высокий сезон», а сразу после активность снижается, результат начала года можно считать хорошим. Напомню также, что именно в этот период начали действовать надбавки по коэффициенту риска и включилась более детальная процедура скоринга, а также вырос первоначальный взнос до 20% по семейной ипотеке и до 30% по ипотеке с господдержкой», — рассуждает госпожа Орлова. — Мы видели, что количество интересантов не снизилось по сравнению с предыдущими кварталами 2023 года, однако выход на сделку откладывался. И сейчас, во втором квартале, начинает активизироваться отложенный спрос перед прекращением действия льготной ипотеки в ее нынешнем виде. Кроме того, банки, как ожидается, постепенно начнут смягчать условия, поэтому во втором квартале продажи, а с ними и цены вновь начнут расти. Ожидаем, что по итогам второго квартала показатели продаж будут выше, чем в январе — марте, на 35–40%».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что общая тенденция напоминает первый квартал прошлого года: снижение общего количества сделок в январе и феврале, затем значительный рост в марте. «Разница в том, что в этом году рынок в феврале просел ощутимее. Однако количественно все



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ОБЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ НАПОМИНАЕТ ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ПРОШЛОГО ГОДА: СНИЖЕНИЕ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК В ЯНВАРЕ И ФЕВРАЛЕ, ЗАТЕМ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ В МАРТЕ

показатели превышают прошлогодние. В этом году от февраля к марту число сделок в Петербурге выросло с 2600 до более чем 4000. Из них 3000 — это комфорт-класс», — рассказал эксперт.

Основная причина таких колебаний в том, считает господин Софронов, что конвертируется отложенный спрос, сформировавшийся за январь и февраль. Это реакция на резкое изменение условий выдачи массовой льготной ипотеки, а также стимулирование застройщиками спроса через выгодные рассрочки.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит, что первый квартал 2024 года по показателям продаж более чем в два раза превышает объемы продаж в первом квартале прошлого года. «Рынок активен, что подтверждается количеством первичных обращений и запросов от покупателей. Ипотека по-прежнему играет определяющую роль в продажах новостроек комфорт-класса, хотя доля ипотечных сделок снизилась с 90% в 2023 году до 75% в первом квартале текущего года», — сообщает она. Причины этого — высокая ключевая ставка и существенные изменения в условиях кредитования по льготным программам (увеличение до 30% суммы первого взноса, уменьшение размера кредита до 6 млн рублей, требование субсидирования застройщиком ставки).

Лидером по востребованности является семейная ипотека, сохраняет свои позиции и IT-ипотека. Покупатели стремятся найти программу кредитования, которая позволит получить оптимальные ежемесячные выплаты, откуда большой интерес к траншевой ипотеке и любым ее аналогам. «Недостаток доступного банковского про-

дукта частично компенсирован за счет рассрочек от застройщика на весь период строительства. Мы предлагаем покупателям различные схемы по оплате, которыми воспользовались в первом квартале 2024 года 20% покупателей квартир. Региональные покупатели сохраняют свою долю на уровне 40% от общего объема продаж. В 2023 году в объектах РСТИ цены выросли в среднем на 6%, в первом квартале 2024 года происходили плановые частичные корректировки в соответствии с товарным запасом и этапом реализации проектов. Пользуется спросом отделка, доля продаж квартир с отделкой составляет чуть более 50% от общего числа сделок, 27% покупателей отдают предпочтение квартирам с выполненной подготовкой под отделку, так называемый white box», — делится госпожа Немченко. → 4

СДЕЛКИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ ШЛИ БОЛЕЕ АКТИВНО, ЧЕМ В ПЕТЕРБУРГЕ: ТАМ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ЛИКВИДНЫМИ АКТИВАМИ ВЫШЕ, И ЭТО ПОЗВОЛИЛО КЛИЕНТАМ ПРОДАВАТЬ ИМЕЮЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ РАДИ ПОКУПКИ НОВОСТРОЙКИ, НЕ СОСРЕДОТАЧИВАЯСЬ ТОЛЬКО НА БАНКОВСКИХ УСЛОВИЯХ

