



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

## ВТОРОЙ КОНЕЦ ПАЛКИ

Как всегда и бывает, кризис, помимо множества минусов для экономики, принес участникам делового процесса и определенные плюсы. Это коснулось в том числе и рынка недвижимости, хотя некоторые девелоперы даже склонны считать, что, по крайней мере пока, в этой отрасли настоящего кризиса нет: спрос по многим сегментам превышает прошлогодние показатели. Но если смотреть на ситуацию здраво, то кризис, конечно же, есть, и именно для сглаживания его эффекта власти стали субсидировать ставку по ипотеке, опустив ее до 6,5%. Собственно, она последние два с половиной месяца и удерживает спрос на плаву.

Дешевые деньги и выросший спрос подняли цены на недвижимость, позволив застройщикам сохранять приемлемую рентабельность. Ипотека также способствовала ускорению и другого процесса (хотя и раньше достаточно активно развивавшемуся) — росту доли жилья с отделкой. Сейчас доля ипотечных сделок на рынке первичного жилья достигла у многих девелоперов 70–80%, очевидно, что большинству покупателей проще раскошелиться на ремонт включить в один жилищный кредит. Поэтому сейчас доля жилья с отделкой продолжает стремительно нарастать, достигая показателей развитых стран.

Повлиял кризис и на рынок жилой загородной недвижимости. Хотя здесь речь идет уже не об экономическом кризисе, а скорее о социально-психологическом: спасаясь от пандемии, многие горожане бросились скупать загородные объекты и к радости риелторов и застройщиков подчистили все запасы, стоявшие в продаже по несколько лет.

Вероятно, это далеко не полный список возможностей, которые кризис открыл для российской экономики. И сложные времена как минимум помогут очистить рынок от ненужных проектов и недостаточно эффективных компаний. Кстати, возвращаясь к ипотеке: не будь кризиса, вряд ли бы власти раскошались на субсидирование ипотеки. А опыт прошлых лет показывает, что когда ситуация стабилизируется и ставку перестанут поддерживать из бюджета, обратного роста, скорее всего, не случится. В 2015 году произошло именно так.

↑  
**КОЛОНКА РЕДАКТОРА**

# СПРОС ОПЕРЕДИЛ СДАЧУ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА И ОБЛАСТИ ОБЪЕМ СПРОСА СОСТАВИЛ 1,85 МЛН КВ. М И ПРЕВЫСИЛ ПОКАЗАТЕЛИ СТАБИЛЬНЫХ ЛЕТ РАЗВИТИЯ РЫНКА (ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2015 И 2017 ГОДОВ). ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ, ЗА СЧЕТ АКТИВНЫХ МАЯ И ИЮНЯ, БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 830 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ, ЧТО ПРЕВОСХОДИТ ПРОГНОЗЫ МНОГИХ ЭКСПЕРТОВ. ПРИ ЭТОМ ВВОД ЖИЛЬЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ СОСТАВИЛ РЕКОРДНО НИЗКИЕ 650 ТЫС. КВ. М — ПРИ ПЛАНЕ 1 МЛН КВ. М. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Активные продажи в мае и июне позволили рынку преодолеть апрельское снижение и выйти на достаточно высокие показатели по итогам полугодия, даже несмотря на несколько недель работы в режиме самоизоляции и перевода офисов в онлайн. Покупательский интерес серьезно поддержала ипотека: по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в июне с ее использованием заключалось около 80% сделок. При этом доля льготной ипотеки в объеме всех ипотечных сделок у разных застройщиков составила в среднем более 90%.

**ПРИДЕРЖАТЬ ПРОЕКТЫ** «С точки зрения реализации жилья даже коронавирус не особенно повлиял на ситуацию. Застройщикам очень сильно помогла льготная ипотека со ставкой 6,5%», — замечает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBl, говорит, что по итогам полугодия можно подтвердить тенденцию на сокращение количества проектов — примерно в три раза. «Это в целом логично, потому что период сложный и многие застройщики пересматривают свои стратегии», — указывает она.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, говорит, что сегодня одна из самых заметных тенденций — сужение предложения. «За первое полугодие 2020 года в Петербурге стартовало почти в два раза меньше проектов, чем за аналогичный период годом ранее. Проекты, которые вышли на рынок, сейчас составляют всего 5% от всех проектов, которые находятся в активной стадии строительства. Кроме того, аналитики фиксируют смещение спроса в границы Санкт-Петербурга, поэтому новых жилых комплексов в Ленинградской области практически нет», — отмечает господин Коновалов.

В связи с особыми условиями работы во втором квартале этого года все застройщики наблюдали крайне неравномерное распределение спроса в апреле и мае. В конце весны благодаря появлению программы господдержки процент сделок с применением ипотеки серьезно вырос. «В комфорт-классе суммарно в мае и июне интерес между покупкой однокомнатных и двухкомнатных квартир разделен поровну. Доля сделок по этим типам квартир в наших проектах составляет примерно по 40%. Средняя площадь покупки — 52 кв. м, средний бюджет составил 4,9 млн рублей. В бизнес-сегменте наши аналитики фиксируют интерес к покупке многокомнатных

квартир. Половина сделок (52%) приходится на двухкомнатные квартиры, трехкомнатные квартиры составляют 31% сделок, а на однокомнатные пришлось всего 17%. Средняя площадь покупки — 64 кв. м, средний бюджет 8,4 млн рублей», — рассказывает господин Коновалов.

**ЦЕНЫ ИДУТ ВВЕРХ** Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что средние цены в июне продолжили свой рост: в классе масс-маркет в Петербурге прирост составил 1,4% за месяц (и уже +7,6% с начала года), до 123,3 тыс. рублей, в пригородах — 1,5%, до 80,3 тыс. рублей.

«Рост цен вызван, в том числе, рекордно низким для рынка пополнением предложения. В первом полугодии на рынок вывели всего 1 млн кв. м жилья, в то время как в аналогичном периоде 2019 года этот показатель составлял 2,59 млн кв. м, то есть произошло падение на 61%. Многие застройщики скорректировали свои стратегии в связи с коронавирусом. Кроме того, в условиях работы с эскроу-счетами подготовка к старту проектов стала занимать более продолжительное время, чем раньше», — говорит госпожа Трошева.

**ДВА ФАКТОРА** Роман Мирошников говорит, что сегодня на ценообразование влияют два ключевых момента: первый — это инфляция, второй — переход на проектное финансирование и эскроу-счета.

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов говорит: «Рост цен на квартиры в проектах „Аквилон“ в первом полугодии 2020 года составил от 7 до 15%. В компании принято динамическое ценообразование, поэтому мы повышаем цены на те или иные типы квартир в зависимости от активности спроса. Например, в ЖК „FoRest Аквилон“ в Приморском районе однокомнатные квартиры за шесть месяцев подорожали примерно на 12%». Он считает, что главной особенностью полугодия стала реакция рынка на карантин: в апреле покупатели приостановили сделки, а застройщики удерживали цены. «Однако уже в мае спрос вернулся на прежний уровень и продолжил расти в июне», — замечает господин Коробов.

Денис Заседателей, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», говорит, что в первом полугодии цены продолжили плавный рост, начавшийся год назад. «С одной стороны, на застройщиков давит рост себестоимости, а также переход на эскроу. Все большее количество проектов реализуется по новой

схеме, которая „добавляет“ к себестоимости 5–6 тыс. рублей на квадратный метр за счет процентов за проектное финансирование. С другой стороны, предложение сокращается более активными темпами, нежели спрос. Спрос был поддержан госпрограммами субсидирования ипотеки плюс застройщики достаточно оперативно включились в процесс субсидирования ставок, и мы увидели нерезкие еще полгода назад цифры 0,5%. Цена „квadrата“ будет увеличиваться и далее, опережая инфляцию, рост по итогам года составит примерно 10%», — уверен эксперт.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, указывает, что с рынка постепенно вымывается предложение, которое реализуется по «старым правилам», и выходят проекты, реализующиеся через эскроу-счета, стоимость которых уже на старте выше в среднем на 7–12%.

**МЕТРАЖИ РАСТУТ** Сергей Мохнар, директор департамента развития ГК «ПСК», замечает: «Рост цен на строящееся жилье наблюдается практически во всех городах России. В Петербурге он составил около 7% в отношении квадратного метра и около 8%, если судить по стоимости реализованных квартир. Эта разница обусловлена подешевевшей ипотекой, таким образом, покупатели стали пересматривать свой выбор в сторону увеличения метража. Кстати, в Москве цены не выросли. Что говорит о том, что петербургский рынок еще далек от перегрева».

На петербургском рынке ипотека также предопределила и рост цен. На фоне повышения спроса и номинального увеличения покупательной способности (за счет снижения переплат по кредитам) квадратный метр продолжил дорожать. И пока потенциал роста цен на 2020 год еще не исчерпан, уверен господин Мохнар.

Себестоимость строительства продолжает расти. В первом полугодии цены на материалы увеличились на 3–15%, в зависимости от позиций. На текущие проекты этот фактор влияет в меньшей степени, поскольку большинство контрактов с поставщиками и подрядчиками заключается по фиксированным ценам на весь строительный цикл. «Сметы на новые проекты составляются с учетом подорожания — как текущего, так и потенциального. Поэтому ситуация, при которой ипотека станет еще дешевле, а стоимость метра останется неизменной, в Петербурге невозможна», — уверен господин Мохнар. ■