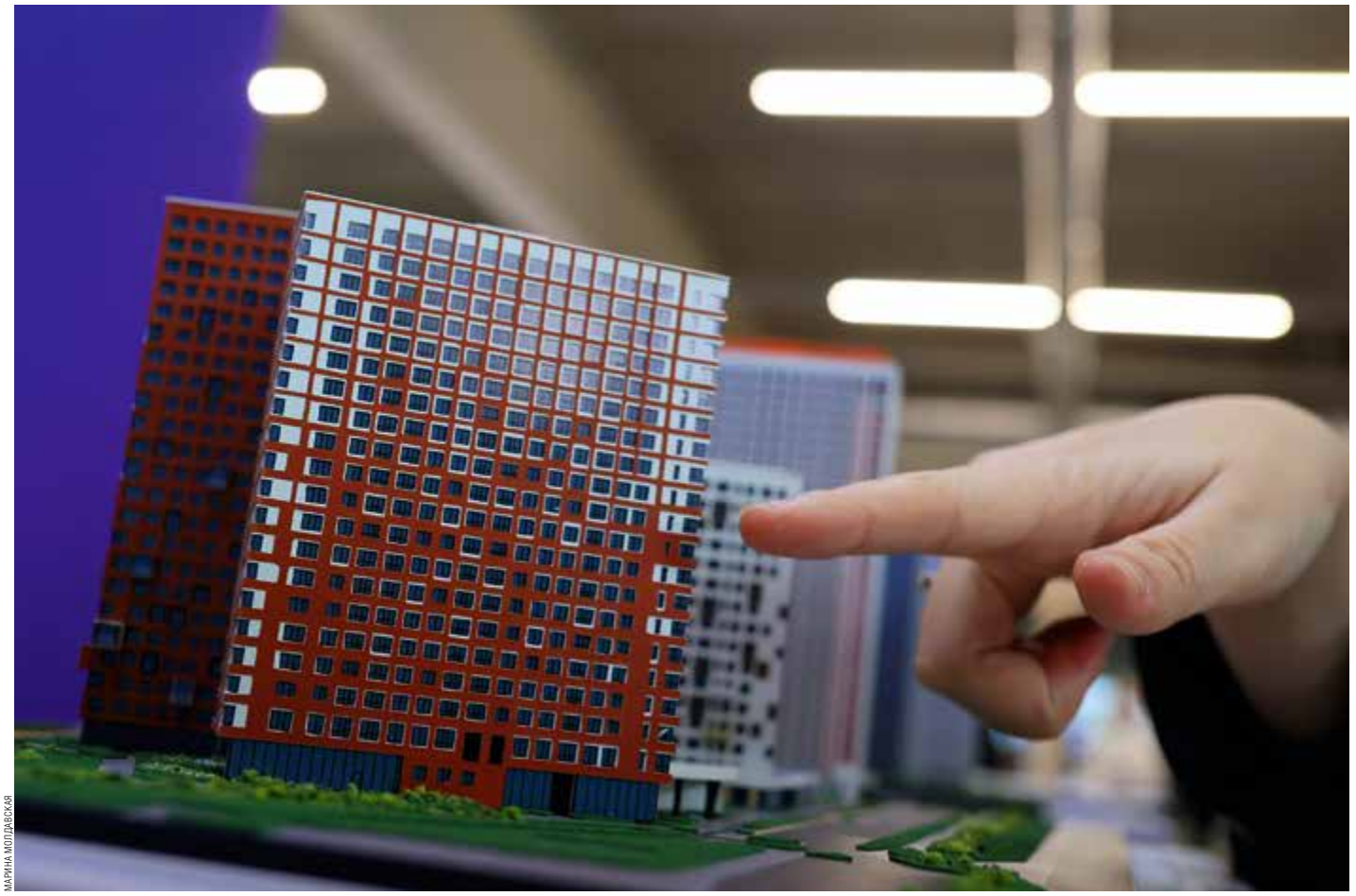
жимость — Урал» предлагает несколько вариантов беспроцентных рассрочек, по которым покупатель может вносить ежемесячно за строящуюся квартиру от 10 тыс. руб. У девелопера «Практика» есть собственная «Ипотека для будущих родителей» с нулевыми платежами до родов и «Ипотека после ввода», в рамках которой обязательные платежи начинаются только после получения ключей от квартиры. «Атомстройкомплекс» предлагает программы долгосрочной аренды с последующим выкупом жилья, а «Унистрой» — рассрочку на семь лет через жилищный накопительный кооператив с первоначальным взносом в 30%.

«Застройщики сейчас вводят рассрочки не от хорошей жизни, других вариантов продаж нет. Рыночная ипотека дорогая, а льготная программа доступна не всем»,— считает Михаил Хорьков. Генеральный директор «Синара-Девелопмент» Тимур Уфимцев назвал практику предоставления рассрочек девелопером «серой зоной», поскольку застройщики зачастую не проверяют платежеспособность клиентов. Прибегая к таким мерам, девелоперы берут на себя дополнительные риски — за неимением банковских инструментов оценить возможности покупателя сложнее, что может привести к большому числу расторгнутых договоров.

По оценке генерального директора «Атлас Девелопмент» Владимира Городенкера, покупательская способность и спрос на рынке сохраняются, причем большая часть сделок приходится как раз на лоты с рассрочкой, а многие люди используют отсроченные платежи, рассчитывая на понижение ключевой ставки. Однако с октября 2024 года она не менялась и составляет 21%. В результате девелопер, использующий подобные инструменты, сталкивается с риском отказа покупателей от сделок. Директор по развитию экосистемы проектов «Движение» Радик Нигматуллин считает, что «эксперимент с рассрочками и бешеными скидками» подходит к концу, поскольку с рынка уходят неликвидные квартиры, на которые изначально были рассчитаны эти меры. По его словам, девелоперы начинают уходить от продаж ипотечных предложений и фокусируются на продвижении своего продукта.

В частности, среди основных аспектов выбора жилья, помимо цены, опрошенные Guide девелоперы в первую очередь отмечают локацию. При этом при прочих равных условиях покупатель отдает предпочтение вариантам рядом с парком или с собственным закрытым двором. Будущим жильцам также важно, чтобы в самом ЖК или в шаговой доступности был фитнес-клуб. Многие обращают внимание на наличие водных или арт-объектов, уточнила коммерческий директор компании «Практика» Ксения Плешкова. Ключевыми покупателями сейчас выступают семьи, поэтому у них в приоритете наличие детских площадок и просторные планировки.



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗАСТРОЙЩИКИ ПРЕДЛАГАЮТ СОБСТВЕННЫЕ АКЦИИ И РАССРОЧКИ

В «ЛСР. Недвижимость — Урал» отметили значительное снижение доли инвесторов, подчеркнув, что в первую очередь квартиры покупают для собственного проживания. Поэтому, помимо характеристик дома и квартиры, многие покупатели обращают внимание на репутацию застройщика и сроки сдачи его предыдущих проектов. По словам коммерческого директора компании «УГМК-Застройщик» Елизаветы Хохловой, в текущих условиях инвесторы в первую очередь обращают внимание на коммерческую и офисную недвижимость, а не жилую.

ВСЕМ ПО БРИДЖ-КРЕДИТУ Особое внимание екатеринбургские застройщики обратили на механизм бридж-кредитов, которым, по их словам, активно пользуются. Бридж-кредит подразумевает краткосрочный заем, выдаваемый банком под достаточно высокий процент для покупки земельных участков под строительство. Вячеслав Трапезников отметил, что их стоимость доходит до 30% годовых.

Большинство опрошенных представителей банковского сектора на Урале сообщили, что не применяют механизм бридж-финансирования либо он не пользуется особой популярностью среди клиентов. Однако в пресс-службе уральского Сбербанка отметили, что застройщики активно используют бридж-кредиты для приобретения участков под строительство. «Основное преимущество бридж-кредитования — в возможности формирования земельного банка застройщика для будущего строительства в период реализации текущих проектов, потому что застройщик получает прибыль от реализации текущих проектов только после ввода в эксплуатацию и раскрытия счетов эскроу для реинвестирования в покупку новых площадок»,— пояснила директор управления финансирования недвижимости Уральского банка Сбербанка Виктория Требушинина. Совладелец компании Baza Development Марк Заводовский уточнил, что до внедрения бридж-кредитования среди застройщиков был востребован механизм, позволявший рассчитываться с собственником земли построенным жильем, и предположил, что он вернет свою актуальность.

В Сбербанке подчеркнули, что если раньше заемные средства в первую очередь использовали для приобретения земли напрямую, то с развитием механизмов комплексного развития территорий (КРТ) бридж-кредиты активно используют для участия в аукционах на право получения земельного участка и последующее расселение по этим проектам. По данным министерства строительства и развития инфраструктуры Свердловской области, планируемый объем жилищного строительства в рамках заключенных договоров КРТ составляет 1,5 млн кв. м, из которых 1,3 млн кв. м планируется реализовать в Екатеринбурге. Но, по словам Владимира Городенкера, одну из сложностей в реализации программы КРТ представляют федеральные застройщики, которые заходят в город и за счет создания конкуренции повышают стоимость земли под застройку в районе, который развивал местный девелопер. «И местный застройщик вынужден “отвоевывать” свою площадку, цены разгоняются, и все это, естественно, попадает в стоимость квадратного метра»,— добавил он.

ГЛЯДЯ В БУДУЩЕЕ «Застройщики сегодня не торопятся выводить на рынок новые объекты. Это может говорить лишь о том, что ассортимент на рынке недвижимости будет снижаться. Это может повлиять на цены — чем меньше предложение, тем выше стоимость жилья»,— отметил коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Урал» Артем Минаев. Девелоперы в ближайшее время не прогнозируют снижения цен на квартиры, в том числе из-за продолжающегося роста себестоимости строительства жилья.

В компании «Практика» отметили рост интереса к семейным планировкам и снижение популярности студий — 40% покупателей рассматривают классические трехкомнатные квартиры и «евротрешки». «Ожидаем, что в ближайшие годы квартирография у многих застройщиков будет меняться в сторону увеличения. Будут развиваться программы обмена. Люди со вторичной недвижимостью и семьи, которым требуется расширение, уже одни из основных покупателей»,— сказала коммерческий директор компании Ксения Плешкова.

Впрочем, Михаил Хорьков не прогнозирует падения показателей ввода жилья в 2025 году, поскольку озвученные данные «описывают» строительство в предыдущие годы и сейчас на завершающей стадии находится большое число проектов. «Объем текущего строительства может скорректироваться, но по первым двум месяцам текущего года мы видим, что ротация проектов на рынке сохраняется»,— отметил он. Так, по данным статистики ДОМ.РФ, в январе Екатеринбург занял четвертое место среди российских городов по объемам строительства с показателем 4,8 млн кв. м.

Ирина Радченко предположила, что в будущем развитие рынка могут вновь стимулировать правительственные льготные программы, например, для участников СВО или развития новых территорий. При этом может продолжиться рост просроченной задолженности, связанный с тем, что часть заемщиков рассчитывали на рефинансирование долга в связи со снижением ключевой ставки, которого пока не происходит. Некоторые застройщики ожидают «возврата к нормальной ипотеке» не ранее 2026 года.

По прогнозу Владимира Городенкера, в Екатеринбурге ожидается продажа 18–20 тыс. лотов, что ниже показателей 2024 года, а цена за квадратный метр вырастет как минимум на величину инфляции. При этом он не исключает формирование отложенного спроса на недвижимость в условиях дорогих кредитов. По словам Михаила Хорькова, чем дольше будет сохраняться высокая ключевая ставка, тем сильнее на застройщиках будет сказываться ее эффект. Поэтому основной задачей для них является переждать до момента, когда ЦБ начнет постепенно снижать показатели ключевой ставки. ■



ВЛАД НЕКРАСОВ

ИЗ-ЗА УМЕНЬШЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ВВОДИМЫХ ЖИЛЫХ ПРОЕКТОВ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ПРОДОЛЖИТ РАСТИ