

# Экономика региона

## Строят и подстраииваются

В 2019 году на рынке недвижимости произошли изменения: ставки по ипотеке начали снижаться вслед за ключевой ставкой Банка России, но вместе с тем вступили в силу новые правила о переходе застройщиков на работу с эскроу-счетами. Первый квартал 2020 года наметил тенденции на строительном рынке Сибири. Так, эксперты прогнозируют укрупнение строительных компаний и уход с рынка небольших игроков, также ожидается рост цен на квартиры в новостройках и приход в регион федеральных застройщиков.

— конъюнктура —

По словам заместителя директора по направлению «Сопровождение строительных проектов» ГК SRG Ярослава Бычкова, рост цен на «первичку» в регионах Сибири и по России в целом в первом квартале 2020 года не превышает 8–10% и связан с двумя основными факторами: естественным увеличением себестоимости строительства, с одной стороны, и уходом с рынка дешевых квартир «на стадии котлована» — с другой. «Рост цен в значительной мере компенсируется для потребителей снижением ставок по ипотеке, поэтому на данный момент спрос удастся удерживать на прежнем уровне», — прокомментировал он. Кроме того, до 60% рынка в Сибири приходится на индивидуальное и малоэтажное строительство, которое было начато в 2015–2017 годах благодаря дачной амнистии и сейчас завершается, поэтому пока преждевременно говорить об адаптации потребителей региона к новым условиям, считает господин Бычков.

В Новосибирской области цены менялись быстрее, чем в среднем по стране. Так, согласно исследованию ГК «Елка девелопмент», рост цен на квартиры в новостройках региона с января по декабрь 2019 года составил 9,8%, на вторичном рынке — 13%. Если в январе 2019 года средняя цена за квадратный метр на жилищном рынке в целом составила 61,3 тыс. руб., то в декабре она достигла 68,3 тыс. руб. Наибольшее изменение цен в новостройках произошло в сегменте однокомнатных квартир, где рост составил 16,2% (с декабря 2018-го по декабрь 2019 года).

Независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев говорит, что в Новосибирске в 2019 году «первичка» подорожала на 11,5%. «Цены на новостройки в январе 2020 года остались на том же уровне, в феврале выросли рублей на 600 за квадратный метр. Совет федерации сделал прогноз, что к середине следующего года цены на «первичку» вырастут еще на 25%. Я думаю, что такого большого роста не будет, но тем не менее все эти нововведения увеличивают себестоимость и снижают предложение. Спрос пока есть, потому что упали проценты по ипотеке, и это снизило ежемесячные платежи. Пока динамика роста спроса присутствует, но скоро мы упрямся в покупательскую способность населения», — рассуждает эксперт.

По словам директора по продажам ГК «КПД-газстрой» Валерия Коваленко, часть застройщиков продолжает работать без эскроу-счетов: многие компании заранее получили разрешения на строительство и зарегистрировали 15% проданных квартир в Рос-



Несмотря на увеличение стоимости жилья в новостройках, эксперты отмечают повышенный спрос в этом сегменте

реестре. Зачастую продажи оформлялись на подконтрольное юридическое лицо, а не конечным покупателям, что все равно позволило исполнить требования ФЗ №214. «На самом деле компании, которые первыми перешли на работу со счетами эскроу, находятся в менее выгодном положении, чем компании без эскроу. Дело в том, что часть застройщиков платит процент по кредитам по ставке 7–10%, а кто-то не платит, так как работает без эскроу. Поэтому стоимость в 2019 году выросла более или менее плавно, без скачков. Более высокий рост возможен в 2020–2021 годах, когда большая часть перейдет на финансирование и им придется платить процент за пользование кредитом», — объясняет Валерий Коваленко. — Рост цен на «первичку» был всегда, по разным оценкам, в 2020 году он составит 8–12%. Понятно, что больший рост будет в тех сегментах товарной линейки, которые продаются с опережением спроса, — это студии и однокомнатные квартиры».

Позитивной стороной перехода на эскроу в компании «Брусника. Сибкакадемстрой» назвали ритмичность поступления денежных средств на строительство вне зависимости от ситуации на рынке и исполнение обязательств застройщиками точно в срок: темпы строительства не зависят от продаж. «Практика показывает, что в новых условиях законодательства у девелопера появляется возможность использовать кросс-инструменты, например субсидирование ипотечной ставки и стимулирование дополнительного спроса на рынке», — прокомментировали в «Бруснике». В компании рассказали, что спрос потребителей смещается в сторону многофункционального жилья: предпочтение отдается квартирам с большими спальнями с отдельной гардеробной и местом отдыха, с объединенной кухней-гостиной, постирочными, гладильными помещениями,

с несколькими санузлами, разнообразными летними помещениями — террасами, балконами, лоджиями. Также вместе с квартирой люди приобретают дополнительные продукты — паркинги и кладовые помещения. «Спрос на студии и однокомнатные, напротив, снижается, так как в предыдущие годы рынок был ими перенасыщен», — прокомментировали специалисты компании.

По оценке аналитика ИК «Фридом финанс» Валерия Емельянова, из-за удорожания новостроек стоимость квартир во «вторичке» также выросла. «Средние цены на вторичное жилье растут во всех крупных городах Сибири. Новосибирск в начале года прибавил 6,27%, Красноярск — 4,82%, Кемерово — 3,35%. При этом спрос на новостройки, напротив, растет. Это связано с мерами господдержки населения», — сказал господин Емельянов.

Руководитель отдела продаж агентства недвижимости «Жилфонд» Анжела Гордиенко наоборот отмечает падение потребительского спроса. «На начало 2020 года мы фиксируем некоторое охлаждение к продуктам строительного рынка. Это необратимо ведет и к снижению интереса к ипотечным кредитам. Предположу, что это связано с насыщением рынка ипотечными продуктами в 2019-м. На фоне снижения ставок в минувшем году те, кто нуждался в жилье, смогли снять этот острый вопрос. Сейчас набирает силу новая тенденция — люди активно интересуются возможностями рефинансирования», — говорит она. — С 2020 года начала действовать льготная сельская ипотека. Это также подстегнуло интерес к недвижимости, а именно к жилью в населенных пунктах рядом с Новосибирском. Мы уже набираем пакеты заявок на эту программу. Решения банка узнаем весной. Что касается перспектив развития рынка, то мы ожидаем оживления интереса во второй половине года. Вероятно, этот интерес будет мотивирован обновленной программой материнского капитала».

### Застройщики и банки

Несмотря на готовность законодательной базы, механизмы получения застройщиками кредитов в банках все еще вырабатываются. «Следует отметить, что застройщики оказались не готовы к работе с банками — у многих из них просто нет квалифицированного персонала, который может сформировать грамотную финансовую модель, способную подтвердить жизнеспособность проекта и убедить банк в целесообразности его кредитования. Кроме того, далеко не во всех банках развита система первичной проверки и последующего мониторинга строительных проектов, во многих банках просто нет профильных специалистов для работы с застройщиками. Исключением из перечисленного являются только топ-5 банков и наиболее крупные застройщики», — говорит Ярослав Бычков.

Если у некоторых застройщиков сложился высокий рейтинг, и они получают кредиты без проблем, то остальные проходят проверку, уверены участники рынка. «Сегодня банки определяются, с кем из застройщиков они хотели бы работать и кто на строительном рынке есть кто», — подтверждает Сергей Николаев. — В Сибири из банков, где застройщики уже получают проектное финансирование, можно пока выделить только Сбербанк. По центральному региону ситуация поживее, но в Новосибирске через Сбербанк идет процентов 90 кредитов».

По оценке Валерия Емельянова, пока рынок эскроу относительно мал. «Даже в европейской части России на долю проектного финансирования приходится 15–20% объема строящихся квартир. В Сибири этот процесс тоже идет, но с некоторым отставанием. Кредиты выдают, но вчетверо медленнее, чем ожидали власти и сами банки», — говорит он.

### Укрупнение застройщиков

По мнению Сергея Николаева, изменения в строительном законодательстве приве-

дут к неизбежному уходу с рынка небольших строительных компаний: явно прослеживается тенденция концентрации и укрупнения застройщиков. «Более 70% всех новых проектов в регионе, реализация которых начата в последние два года, приходится на 23 застройщика из 141. Кто-то будет достраивать по старой схеме, кто-то снижает объемы и будет строить за собственные деньги. Похожая ситуация и в продажах», — приводит цифры эксперт. — Еще одна тенденция — выход в регионы федеральных застройщиков. Сейчас несколько крупных общероссийских строительных компаний пытаются через франшизы взять под свое крыло наиболее устойчивых застройщиков в нашем регионе. Пока это первые пробы, но такой процесс уже начался».

Валерий Емельянов считает, что явно проблемных застройщиков пока не видно, но для отрасли это нормально. «До определенного момента компании умеют искусственно завышать продажи и раздувать денежный поток, например продавая квартиры самим себе (через аффилированные фирмы). Те, кто не смог вписаться в новые правила, проявят себя в этом или следующем году, когда будут исчерпаны фонды долевого квартир, продаваемых по старым правилам. Пока не накоплена критическая масса дорогих для застройщиков проектов, нет и новостей о банкротствах и слияниях компаний», — объясняет он.

Разумеется, ситуация с обвалом рубля неизбежно повлияет и на строительный рынок в том числе. «Сейчас говорить о том, насколько, рано. Если доллар зафиксирован на этом уровне (73–75 руб.) — это подстегнет инфляцию, поскольку некоторая доля товаров на рынке долларовой. Если будет расти инфляция, снижение ключевой ставки тоже прекратится. Посмотрим, как правительство справится с новыми вызовами», — подвел итог Сергей Николаев.

Маргарита Решетинская

## Как застройщики отреагировали на падение рубля?

**Рынок недвижимости — очень чуткий барометр всех процессов, происходящих в экономике и в стране в целом. 9 марта 2020 года на фоне резкого падения цен на нефть на международном валютном рынке «взлетели» курсы доллара и евро. Как эти факторы повлияли на стоимость квадратных метров, изменится ли стратегия поведения девелоперских компаний и стоит ли сейчас приобретать квартиру — рассказывает эксперт рынка недвижимости Ирина Гуцина.**

— Каждый экономический или финансовый кризис в России — 1998, 2008 и 2014 годов — сопровождался изменениями на рынке недвижимости. Имея опыт работы в сегменте недвижимости с 1997 года, собственника агентства недвижимости с 2001-го и от лица подразделений маркетинга и продаж успешных застройщиков, могу говорить о том, что обычно в такие моменты первая реакция у населения — выжидание и наблюдение, как реагирует рынок, и только потом, по истечении некоторого времени и при появлении хоть какой-то определенности, начинается динамика. Финансово-экономические кризисы последних десятилетий протекали по-разному и имели различные последствия, но данная непростая ситуация усугубляется еще и дополнительной паникой, связанной с угрозой здоровью.

В настоящее время на стоимость квадратного метра колебания на валютном рынке значительного влияния не оказали. Так как к 9 марта основная часть строительных



Гуцина Ирина Андреевна  
эксперт рынка недвижимости

компаний уже вышла на рынок с повышенными ценами, причиной которых стал переход на эскроу-счета в конце 2019-го. 10–11 марта, после изменения курса доллара, по моим данным, в риэлторском сообществе Новосибирска и в отделах продаж ключевых застройщиков города ажиотажа не наблюдалось, количество звонков и броней не увеличилось.

Как показывает практика, 15–20% покупателей в новостройках составляют инвесторы, вкладывающие средства в квадратные метры для их дальнейшей перепродажи. На волне роста цен в конце 2019 года основная часть этой

аудитории уже вложила деньги в строящиеся объекты. Примерно 10% приобретают жилье в новых объектах — это приезжие, в том числе и граждане Казахстана, и остальная часть, ориентировочно 65 %, — конечные потребители, из которых 50–55% покупают недвижимость в ипотеку. Если быть точнее, в 2019 году, по данным Росреестра, 47% жилья в новостройках Новосибирска приобреталось в ипотеку.

Во время кризиса преобладающая часть населения опасается брать на себя кредитные обязательства. В ближайшее время можно ожидать роста ключевой ставки Центробанка, который повлечет за собой увеличение стоимости ипотеки. Это вполне закономерное событие. 11 марта два крупных банка уже подняли ставки по ипотечным кредитам на 0,5%. В случае же дальнейшего роста валюты и ипотечных ставок есть вероятность, что покупатели займут выжидательные позиции. Многие будут считать, что происходит на рынке, и только проанализировав текущую ситуацию, будут принимать решения. В этот период у некоторых игроков строительного рынка возникнет желание скорректировать цены. По моим наблюдениям, первая реакция продавцов квадратных метров в таких ситуациях — повышение цен, но не всегда ответным действием покупателей является их приобретение по высокой стоимости.

Вероятнее всего, на данный момент стратегия поведения девелоперских компаний будет развиваться по двум сценариям. Первый: застройщикам, которые в настоящий момент возводят жилые объекты в рамках проектного фи-

нансирования, не столь важно в короткий период (от 6 до 10 месяцев) наполнение эскроу-счетов деньгами покупателей, так как строительство финансируется банком. Эти компании планомерно ведут свою деятельность, увеличивая стоимость квадратного метра, и уже с новыми ценами ожидают спроса, предполагая, что на максимальной стадии готовности объектов реализация квартир будет успешной. В этом случае есть риски увеличения затрат на выплату процентной ставки по проектному финансированию и вероятность не продать весь объем квартир в короткий срок. Второй: другая часть девелоперских компаний будет наполнять эскроу-счета, цены значительно не поднимая, понимая, что спрос и рыночная ситуация непредсказуемы.

Могут предположить, что те, у кого были накопления в валюте, сейчас будут их «перекладывать» в квадратные метры. Если говорить о конечных покупателях, то тут рекомендации следующие: желающим сохранить средства в долгосрочном периоде нужно сейчас приобретать жилье. В перспективе 3–5 лет недвижимость всегда имела пророст в стоимости квадратного метра, не считая ситуаций экономического спада и различных кризисов. В краткосрочной — нужно понаблюдать за рынком и только потом принимать взвешенные, осознанные решения. Безусловно, в случае необходимости покупки недвижимости для собственных целей, к примеру для решения каких-то семейных вопросов, мой совет — не ждать лучшего, более подходящего времени, а улучшить жилищные условия прямо сейчас.