

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**КАЖДОЕ ПОВЫШЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК, В ТОМ ЧИСЛЕ У СБЕРБАНКА, ПРИМЕРНО НА МЕСЯЦ СУЩЕСТВЕННО СНИЖАЕТ ПОКУПАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ**

**3 → КОРРЕКЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ** Эксперты отмечают, что прошедший год серьезно скорректировал существующие бизнес-модели, работу российских и зарубежных компаний. «Геополитические риски и влияние санкций способствовали приостановке или закрытию иностранного бизнеса в России. Конечно, такие изменения в экономике и бизнесе отражаются и на рынке строящегося жилья. Девелоперам пришлось перестраивать логистику поставок, заниматься импортозамещением, оптимизировать экономику проектов без ущерба качеству, нести повышенные затраты на обслуживание кредитов в период высоких значений ключевой ставки и субсидировать покупателей по ипотечным сделкам»,— рассуждает Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест». Но главный итог, полагает эксперт, состоит в том, что большинству застройщиков удалось перенастроить многие процессы и достаточно быстро адаптироваться к новым условиям. «Не произошло существенного обвала рынка, не появились обманутые дольщики. Успешно закрыты вопросы с поставками материалов и оборудования. Спрос, безусловно, не сравнится с показателями ажиотажного в 2020–2021 годах. В апреле — мае и в октябре прошлого года он существенно падал, в остальные месяцы постепенно восстанавливался. В целом год мы закрываем со снижением объема продаж на 20–25% по сравнению с 2021-м, а в 2023-м, скорее всего, они сократятся еще на 10–15%»,— прогнозирует эксперт.

Господин Заседателев считает, что в связи с изменениями условий льготной ипотеки и трендом на повышение ставок по рыночным программам банков спрос может еще сократиться, но незначительно по сравнению с уровнем прошлого года. «Для поддержки покупательской активности в арсенале застройщиков, как и раньше, будут присутствовать собственные субсидированные программы с более выгодными ставками и различные акции. Уверен, что качественные проекты с интересной концепцией останутся востребованными и будут удерживать текущий уровень цен. При этом к выводу новых объектов застройщики будут относиться очень осторожно, скорее всего, он замедлится»,— полагает эксперт.

Мария Орлова отмечает: «Что касается трендов на 2023 год, то здесь мы прогнозируем возможное повышение популярности двух- и трехкомнатных квартир у покупателей с детьми. Впрочем, касаться это будет только самых компактных лотов — ниже средней площади по рынку. Связано это с изменениями условий по семейной ипотеке, которая становится наиболее выгодным продуктом на рынке. Если в конце прошлого года на семейную ипотеку подавалось около 40% от общего количества заявок, то уже в январе — 74%».

**ДЕФИЦИТ МАТЕРИАЛОВ** Александр Шнурко, коммерческий директор группы компаний Sinteza, отмечает еще одну тенденцию: «Из-за санкций и ухода иностранных компаний возник дефицит материалов. Я бы отдельно выделил влияние этого дефицита на сегмент новостроек с отделкой. Ведь именно от наличия и качества отделочных материалов во многом зависит и привлекательность квартир для покупателей, и возможность выполнения девелоперами своих обязательств по своевременной передаче квартир дольщикам. Кроме того, динамика цен на стройматериалы играла свою роль в изменении цен на рынке. Стоит обратить внимание, что значимость импортозамещения существенно зависела от класса жилья: стандарт, комфорт, бизнес, премиум и выше. Для проектов массового сегмента ситуация пока наиболее спокойная. Они в течение многих лет были более чем на 90% обеспечены стройматериалами отечественного производства».

В бизнес-классе доля импорта составляет примерно 30%, подсчитал господин Шнурко, а в премиальном и элитном достигает 50%. В основном из-за рубежа для ЖК категорий «бизнес» и выше закупались лифтовое оборудование, инженерные системы, отделочные материалы для фасадов и интерьеров, окна, предметы мебели, системы для «умного дома». «В ближайшие годдва застройщики и fit-out-компании могут столкнуться с дефицитом стройматериалов в проектах всех классов, включая стандарт и комфорт»,— полагает эксперт. Причин этому две. Во-первых, основную часть материалов российские предприятия выпускают на иностранном оборудовании. «Из-за санкций нет возможности проводить техобслуживание и ремонт станков, отсутствуют комплектующие, доступ к сервису, техподдержке, гарантийным обязательствам. Полностью переоснастить производства и перевести их на оборудование из дружественных стран — дорого и нереализуемо в короткие сроки. Переход на отечественное станкостроение представляется еще более призрачным и долгим, так как в последние годы оно в строительной сфере не развивалось. А между тем техника требует постоянного обслуживания. Велика вероятность того, что отсутствие новых деталей уже в 2023 году приведет к преждевременному износу, поломкам оборудования, снижению объемов производства и качества стройматериалов. Если срочно не принять меры, строительному рынку через какое-то время будет не хватать даже таких базовых материалов, как цемент, щебень, кирпич, газобетон»,— рассуждает господин Шнурко.

Во-вторых, российские производители зависимы от импортного сырья. «В частности, это касается кровельных, изоляционных и облицовочных материалов (кроме тех, что изготовлены из металла). По некоторым позициям зависимость в 2022 году достигала 100%. На выручку пришли замена поставщиков и параллельный импорт. В перспективе ожидаем, что наладится импортозамещение. Для сырья это сделать проще, чем для оборудования. В последние годы наблюдался прогресс, хоть и небыстрый. И даже в 2022 году продолжали открываться новые линии производств на российских заводах»,— сохраняет оптимизм эксперт.

**ЦЕНЫ НА ПРЕДЕЛЕ** Господин Хохлов к другим тенденциям относит уменьшение реализуемой площади жилья, оно напрямую связано с платежеспособностью населения. «Рост средней цены новостройки за год составил примерно 25% и спровоцировал уменьшение средней площади, особенно под лимиты льготной ипотеки, то есть в чеке до 12–14 млн рублей. Соответственно, этот ассортимент стал вымываться, и все застройщики принялись уменьшать площадь в новых проектах»,— рассказывает эксперт.

Господин Заседателев отмечает, что цены в прошлом году показывали положительную динамику — до момента стагнации в последние несколько месяцев. «В некоторых проектах, которые были изначально переоценены, стоимость „квадрата“ даже уменьшилась. При этом весь 2022 год дорожали строительные материалы, поэтому застройщики работали в условиях невысокой маржинальности»,— замечает он.

«Оснований для снижения цен на первичном рынке мы не видим. Напротив, годовая динамика демонстрирует рост цен приблизительно на 20%. Полагаем, небольшой рост стоимости строящегося жилья будет иметь место и в 2023 году»,— считает госпожа Орлова.

Александр Моторин, коммерческий директор компании «Сателлит Девелопмент», более осторожен в прогнозах: «Рынок недвижимости отражает общую нестабильность: сокращается платежеспособный спрос и, соответственно, количество сделок с первичной недвижимостью, что, в свою очередь, влияет на планы застройщиков. Многие продлевают новогодние скидки для стимулирования продаж, но подобные акции принесут лишь временный краткосрочный эффект. Инфляция и удорожание строительных материалов уже привели к сокращению планируемой прибыли у строящихся проектов, поэтому какого-то существенного снижения стоимости квадратного метра не произойдет. Новых проектов заявлено мало, большинство из них — на „бумажной“ стадии, все заняли выжидательную позицию. Заявленное в декабре продление льготной ипотеки призвано простимулировать спрос. Рост продаж можно ожидать у наиболее ликвидных объектов: так покупатели будут стремиться сохранить свои средства. Но прогнозировать объем спроса даже на полгода вперед сейчас затруднительно — слишком высок фактор неопределенности».

Евгений Хохлов полагает, что в этом году продолжит расти разрыв между первичной и вторичной недвижимостью. «Последние полтора года эта дельта все увеличивалась, первичка стала сильно дороже, чем вторичка. Сложилась уникальная ситуация: объекты на высоком уровне готовности, либо только что введенные в эксплуатацию, по цене квадратного метра равны стоимости квадратного метра домов, которые только начали строиться. В 2022 году на вторичку давила геополитическая ситуация, когда люди пытались просто продать недвижимость, никто не думал о выгоде, цена шла вниз. И обратная история у первички, где застройщики цену субсидирования зашивали в стоимость квадратного метра, и цена искусственно росла»,— рассуждает эксперт.

Светлана Дьякова, директор по развитию АН «Итака», говорит: «Каждое повышение ипотечных ставок, в том числе у Сбербанка, примерно на месяц существенно снижает покупательскую активность на первичном рынке. Далее рынок постепенно привыкает к новым условиям, и объем продаж восстанавливается до прежнего уровня. У Сбербанка есть интересные процентные ставки при удорожании объектов в новом строительстве, которые на сегодня более актуальны для клиентов, чем стандартная процентная ставка по ипотеке. Повышение процентных ставок по ипотеке, которое коснулось не только покупателей новостроек, приведет к определенному снижению количества сделок в 2023 году, это очевидно. Но есть и хорошая новость: значительно расширен список граждан, которые смогут воспользоваться семейной ипотекой с господдержкой». ■