ЗАСТРОЙЩИКИ ВЗЫВАЮТ К РЕГУЛЯТОРУ

ПО ОЦЕНКАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА, УРОВЕНЬ ПРОДАЖ В ПРОШЛОМ ГОДУ СНИЗИЛСЯ ПОЧТИ НА 30% ПО СРАВНЕНИЮ С РЕЗУЛЬТАТАМИ 2021 ГОДА. В ЭТОМ ГОДУ ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ ЕЩЕ БОЛЬШЕЕ ПАДЕНИЕ НА 10–15% ПО ОТНОШЕНИЮ К 2022 ГОДУ. ЗАПРЕТ ЦБ РФ НА СУБСИДИРОВАНИЕ ОКОЛОНУЛЕВЫХ СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ СДЕЛАЛ ПРИОБРЕТЕНИЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ НЕДОСТУПНЫМ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, КОНСТАТИРУЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ. ВПРОЧЕМ, ОНИ НАДЕЮТСЯ, ЧТО РЕГУЛЯТОР ПЕРЕСМОТРИТ СВОЕ РЕШЕНИЕ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

В 2020 и 2021 годах ощутимую помощь строительству новостроек в России оказала государственная поддержка ипотечных программ, вспоминали девелоперы на конференции «Рынок как предчувствие: планы и прогнозы в сегментах жилой недвижимости Петербурга и Ленобласти», организованной «Ъ-СПб». Прошлый год прошел для застройщиков под знаком совместных программ с банками по субсидированию ипотечных ставок, когда девелоперы предлагали покупателям кредиты под 1% годовых и ниже, компенсируя банку разницу с реальной ставкой.



ДМИТРИЙ МНОГОЛЕТ

В 2020 И 2021 ГОДАХ ОЩУТИМУЮ ПОМОЩЬ СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВОСТРОЕК В РОССИИ ОКАЗАЛА ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ, ВСПОМИНАЛИ ДЕВЕЛОПЕРЫ НА КОНФЕРЕНЦИИ «РЫНОК КАК ПРЕДЧУВСТВИЕ: ПЛАНЫ И ПРОГНОЗЫ В СЕГМЕНТАХ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ»

УСКОРЕННЫЙ СПРОС С осени прошлого года начались разговоры о том, что ЦБ РФ введет ограничительные меры в отношении застройщиков, предоставляющих дешевую ипотеку (по ставкам вплоть до 0,01% годовых). В январе 2023 года застройщикам запретили субсидировать ставки ниже 3% годовых, а в феврале — ниже 6%. Участники рынка называют эти меры жесткими и даже заградительными.

По словам коммерческого директора ГК «ПСК» Сергея Софронова, субсидированные ставки обеспечивали одно из главных условий для покупателей квартир в новостройках сегодня — комфортный размер ежемесячного платежа. «Учитывая, что доля ипотечных сделок в структуре продаж застройщиков в прошлом году достигала 90%, уже в январе 2023 года мы увидели значительное снижение продаж,— рассказывает господин Софронов.— Все, кто мог купить жилье по старым условиям, сделали это в декабре прошлого года».

ПАДЕНИЕ В ЦИФРАХ Светлана Денисова, начальник отдела продаж компании «БФА-Девелопмент», привела статистику Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ): «Если в феврале 2021 года в Петербурге было 85,3 тыс. действующих ДДУ, в феврале 2022 года — 77,3 тыс., то в феврале этого года количество текущих ДДУ уже 61,2 тыс.». Ситуация на рынке сегодня такова, что 30–40% квартир в сданных в конце прошлого года ЖК остаются непроданными, обращает внимание госпожа Денисова. «Вводя заградительные меры, чтобы избежать роста дефолтных кредитов, регулятор не приводит статистику, насколько увеличился объем таких кредитов после прошлого года. На самом деле рост дефолтных кредитов у нас исчисляется в десятых долях процента. В нашей стране крайне ответственные заемщики»,— подчеркивает она.

Показательными для рынка цифрами поделился и Максим Зорин, директор по продажам компании «Самолет Страна». «Если в 2021 году возможность взять ипотеку была причиной 13% покупок квартир, то в 2022 году она стала причиной уже 29% покупок». В ГК «Самолет» проанализировали также эластичность процентной ставки к доходам населения Москвы и Санкт-Петербурга и выяснили, что при ставке по ипотеке в 0,01% ежемесячный платеж может себе позволить 61% домохозяйств, при ставке в 6,7% — 24%, а в случаях, когда кредит выдается под 11% годовых,— только 6,5%.

ДЕРЖАТЬ КАЧЕСТВО Несмотря на трудности, привыкшие к кризисам застройщики в этом году планируют вывод на рынок новых проектов и продолжают работу на строящихся объектах, отметили участники встречи. Оптимизацию проектов за счет снижения качества выступившие девелоперы считают неприемлемым. Игорь Бадиков, директор по продажам холдинга AAG, признал, что девелоперы, планировавшие укомплектовывать проекты европейскими материалами или инженерным оборудованием, столкнулись в прошлом году с понятными трудностями, и тренд на оптимизацию подбора материалов и замену поставщиков сегодня сохраняется. Но в итоге большинству компаний удалось заместить материалы и комплектующие так, что это не скажется на качестве конечного продукта. «То, что не прописано в договоре, остается на совести застройщика. Если застройщик планирует продолжать строить и продавать, он будет использовать качественные материалы и оборудование,— убежден господин Бадиков.— Если застройщик решил уйти с рынка, он действительно может строить непонятно из чего. Но мы надеемся, что среди наших коллег таких застройщиков не будет, потому что все мы планируем остаться на рынке и развиваться».

С коллегой согласилась коммерческий директор холдинга РСТИ Екатерина Немченко, по мнению которой, жилищное строительство сегодня — это рынок покупателя. «Портрет покупателя серьезно изменился. У тех, кто покупал пять-десять лет назад, поменялся состав семьи, соответственно, изменились и требования, одновременно с этим повысился уровень ожидания качественных характеристик, обеспечивающих комфорт и безопасность жизни. Нынешний покупатель искушен и требователен, и у застройщиков уже нет возможности экономить на качестве, чтобы снизить себестоимость»,— выразила общее мнение участников рынка госпожа Немченко.

ПЕРВИЧКА ИЛИ ВТОРИЧКА? Господин Бадиков поделился наблюдениями, что за последний год усилилась конкуренция на вторичном рынке: «Клиенты, проявляющие интерес к нашим проектам, также рассматривают и вариант приобретения квартиры на вторичном рынке с отделкой и мебелью, даже несмотря на то, что на вторичке выше ставки по ипотеке. Они исходят из того, что в новостройке нужно делать отделку, покупать мебель, а вариант вторички в конечном итоге окажется дешевле. Раньше такой прямой конкуренции у нас не было. В связи с этим мы предоставляем клиентам возможность дозаказа отделки в наших домах и в ближайшие месяцдва запустим проект полной меблировки квартир, хотя до этого на рынке такие услуги предоставляли застройщики в основном в более низком ценовом сегменте».

Госпожа Немченко назвала разницу в стоимости квартир в новостройках и на вторичном рынке колоссальной: первичная недвижимость стала дороже вторичной на 30%. «Сегодня мы подходим к тому психологическому порогу, когда люди начинают думать: зачем мне такая дорогая квартира в новостройке? Я лучше договорюсь о приемлемой цене на вторичке»,— сказала она. Государству нужно принимать меры по регулированию условий приобретения квартир на первичном и вторичном рынке, сошлись во мнении участники встречи.

ЛЕНОБЛАСТЬ КАК СПАСЕНИЕ За последние годы был достигнут и другой психологический порог, говорят девелоперы. «Раньше отдавалось предпочтение жизни в городе, но сейчас, когда цена квартир в Петербурге настолько велика, переезд в Ленобласть уже принимается как допустимый сценарий»,— описала настроения покупателей госпожа Немченко.

Директор по продажам ГК «А101» в Санкт-Петербурге Мария Орлова подтверждает, что тенденция смещения спроса из города в область продолжает набирать обороты. Причем наибольшим спросом пользуются проекты комплексного освоения территорий (КОТ), подразумевающие создание однородной и бесшовной городской среды с развитой социальной, бытовой, торговой и развлекательной инфраструктурой.

Изменение покупательских предпочтений повлияло и на структуру предложения. Например, во Всеволожском районе Ленобласти 46% предложения приходится на комплексную застройку, в Ломоносовском районе на долю КОТ приходится 32%. «По нашим наблюдениям, наличие комфортной жилой среды и необходимых сервисов для покупателей не менее важно, чем привлекательная цена квартир»,— замечает госпожа Орлова.

По оценке специалистов ГК «А101» в Санкт-Петербурге, для 54% покупателей комфортным является первоначальный взнос, не превышающий 500 тыс. рублей, и только каждый четвертый клиент может внести сумму от 500 тыс. до 1 млн рублей. «С учетом этих данных совместные программы застройщиков и банков останутся главным инструментом стимулирования спроса»,— заключает представитель компании.

Изменения условий по семейной ипотеке сделают ее наиболее выгодным продуктом на рынке, оценивают в ГК «А101». В подтверждение прогноза компания приводит цифры: если в конце прошлого года на семейную ипотеку подавалось около 40% от общего количества заявок, то в январе этого года количество заявок увеличилось до 74%.

ТЕХНОЛОГИИ В БОРЬБЕ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ В текущих условиях для девелоперов на первый план выходит борьба за покупателя, в которой, по признанию игроков рынка, теперь нужно прилагать гораздо больше усилий. Представитель IT-компании, руководитель макрорегиона «Северо-Запад» Mango Office Алексей Горбунов сообщил девелоперам, что в последнем квартале 2022 года кратно увеличилось количество обращений в компанию от сервисов-агрегаторов и других посредников, помогающих девелоперам «собирать лиды» и соединять покупателей с застройщиками. Это свидетельствует о том, что рынок недвижимости сегодня в числе основных потребителей технологий в области бизнес-коммуникаций.

«Такие решения в наибольшей мере раскрывают потенциал именно в условиях, когда предъявляются высокие требования к коммуникациям, к работе с лидами»,— подчеркнул представитель Mango Office. Господин Горбунов призвал застройщиков активнее пользоваться современными IT-решениями. «Подключение голосовых роботов позволяет оперативно информировать о действующих предложениях и акциях и, тем самым, повысить продажи. Также одна из востребованных клиентами опций — интеграция робота с CRM-системой: робот может внести в базу данные, найти или заменить информацию о клиенте»,— подчеркнул эксперт. ■