

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

ПОМОЩИ ЖДАТЬ НЕОТКУДА

Прошел месяц с тех пор как девелоперы оказались в новых для себя условиях: с 1 июля было свернуто большинство ипотечных программ, которые на многих объектах строящегося жилья в Петербурге обеспечивали до 70–90% сделок. На рынках — полный штиль, покупатели и застройщики адаптируются к новым условиям. 10 июля власти страны продлили семейную ипотеку, она в последние месяцы занимала почти половину в общем объеме жилищного кредитования в регионе, и это немного поддержит рынок.

Большинство застройщиков пытаются сохранять оптимизм и делают прогнозы о том, что затишье продлится не более полугода, а особо оптимистичные так и вовсе надеются на оживление рынка уже осенью. Однако очевидно, что прежних объемов продаж в ближайшие годы ожидать не стоит. За минувшие месяцы застройщики успели сделать неплохой запас, продажи некоторых девелоперов превысили прошлогодние в два-три раза. Тем не менее даже этих заделов не хватит на слишком длительный срок.

Участники рынка по-прежнему верят, что власти их не оставят и «обязательно что-нибудь придумают». Однако, судя по всему, в этот раз спасение утопающих станет делом рук самих утопающих. Девелоперы активно внедряют программы рассрочек, субсидированные программы, траншевую ипотеку. Но поддержать прежние объемы все эти программы не смогут.

Пока девелоперы не готовы признать очевидное: цены придется снижать, причем снижать существенно, в противном случае рассчитывать на то, что их квартиры будут покупать, не стоит. Пока аргументация невозможности снижения у многих застройщиков строится на уровне: «Нам снижать никак невозможно, на что же мы жить будем?!»

В реальности же крупные девелоперы уже начали этот процесс еще в первом полугодии. Так, согласно отчетности группы «Эталон» за январь — июнь 2024 года, в Петербурге свое жилье компания продавала на 20% дешевле, чем годом ранее. Другим застройщикам придется идти по такому же пути. Или сворачивать деятельность.

ЗАСТРОЙЩИКИ ТОРМОЗЯТ С ВВОДОМ

В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2024 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕНО БЕЗ МАЛОГО 1,4 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ — ЭТО НА 21% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ПРИ ЭТОМ ПРОДАЖИ ДЕВЕЛОПЕРОВ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ, НАПРОТИВ, ВЫРОСЛИ: ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, ПРИМЕРНО В ПОЛТОРА РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА — ИЗ-ЗА ОТМЕНЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ — ВСЕ ЖДУТ СЕРЬЕЗНОГО ОХЛАЖДЕНИЯ РЫНКА, БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ СОМНЕВАЕТСЯ, ЧТО ОЖИВЛЕНИЕ ПРОИЗОЙДЕТ ДО КОНЦА ГОДА. КИРИЛЛ КОСОВ

В Ленинградской области за тот же период было введено 2,179 млн кв. м, на 3% больше, чем в аналогичный период прошлого года. Однако в Ленобласти большая часть, около 80%,— это индивидуальное жилье. Объем ввода многоквартирного жилья составил 434,2 тыс. кв. м, это на 24% меньше, чем было введено в первом полугодии 2023 года. Постепенное сокращение ввода, очевидно, продолжится, полагают эксперты.

С 1 июля значительная часть ипотечных программ, где ставка субсидируется государством, была отменена. Лишь 10 июля было объявлено, что до 2030 года сохраняется программа «Семейная ипотека». По разным оценкам, ее доля в общем объеме кредитования в последние месяцы сохраняла долю от 40 до 50%. Тем не менее семейная ипотека положения не спасет, и до конца года участники рынка ждут серьезной стагнации на рынке.

УСПЕТЬ В ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН Первое же полугодие в части продаж у девелоперов, напротив, было рекордным. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за первые шесть месяцев нынешнего года девелоперами было реализовано 1,8 млн кв. м жилья, что на 48% больше, чем за первое полугодие 2023 года.

У крупных девелоперов результаты еще более впечатляющие. Так, ГК «Эталон», согласно отчетности компании, за первое полугодие 2024 года смогла продать в целом по стране в два раза больше жилья, чем в первом полугодии 2023 года: 384,6 тыс. кв. м. Рост в денежном выражении составил 131% — 78,6 млрд рублей. По Петербургу в денежном выражении рост продаж составил 81% (17,254 млрд рублей).

Во втором полугодии (как минимум на 3–6 месяцев), по общему мнению экспертов, рынок ждет серьезное охлаждение. Компании будут вынуждены искать новые способы стимулирования продаж.

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, говорит: «Ипотека прочно вошла в нашу жизнь и является главным инструментом при продаже новостроек. Отмена льготных программ ипотеки, безусловно, скажется на объеме продаж. Адресные программы „Семейная ипотека“ и «IT-ипотека“ будут по-прежнему востребованы, но в целом спрос демонстрирует большую эластичность относительно условий ипотечных программ и большой первый взнос, высокие процентные ставки, высокие требования к заемщикам и различного рода ограничения — все это заградительные барьеры, влияющие на объем продаж новостроек. После волны ажиотажного спроса в мае и июне, спровоцированного отменой льготных программ ипотеки с 1 июля 2024 года, ожидается спад в июле-августе и сокращение объемов продаж до 30% относительно годового плана».

Коммерческий директор ГК «А101» в Петербурге Мария Орлова добавляет: «Пока сложно оценить, насколько уже снизился спрос после закрытия ипотеки с господдержкой под 8% годовых — с этого момента прошло слишком мало времени. Тем не менее можно сказать точно, что рынок в ближайшие месяцы ждет значительное снижение продаж. Спрос может упасть примерно на 40%, и начаться это падение может уже в июле-августе».

Со временем, уверена она, рынок адаптируется, ведь решение квартирного вопроса остается одной из базовых человеческих потребностей. «Все участники рынка уже сейчас думают над механизмами стимулирования спроса, и я уверена, что совместными усилиями девелоперы, банки и регуляторы их найдут»,— сохраняет оптимизм эксперт.

«В дальнейшем показатели продаж будут зависеть от динамики ключевой ставки, снижение которой сможет понизить рыночные ипотечные ставки до приемлемого для потребителей уровня. По прогнозам, это может произойти в перспективе примерно двух лет»,— говорит госпожа Немченко.

Пока же основным механизмом поддержания спроса становится субсидирование ипотечных условий девелоперами и банками. Они уже активно перезапускают программы, которые помогут предложить потребителям приемлемые ставки по ипотеке. Например, это могут быть программы траншевой ипотеки с льготным периодом до ввода дома, программы рассрочек, а также различные варианты субсидированных программ со ставкой 3–8% сроком примерно на два года. За это время ЦБ снизит ключевую ставку, и заемщики смогут рефинансировать свои кредиты на более приемлемых условиях. По словам госпожи Немченко, доля сделок с рассрочкой платежа по итогам первого полугодия составила в РСТИ около 14%.

ТРЕНД НА СЖИМАНИЕ Что касается тенденций первого полугодия, то эксперты констатируют продолжение тренда на сокращение метражей жилья. При этом в мае власти Ленобласти заявили о поддержке федеральной инициативы по ограничению минимальной площади квартир-студий и заявили, что планируют ввести запрет на строительство жилья метражом менее 28 кв. м.

Впрочем, последствия этих решений пока до рынка не дошли. Максим Турта, руководитель департамента продаж группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, говорит: «Строительство — длительный процесс, и проекты, которые мы видим на рынке сейчас, были разработаны два-три года назад. Соответственно, мы видим реализацию тенденций тех лет. Общий метраж жилья уменьшался из года в год, и чтобы это изменить, появилась инициатива ограничить минимальный метраж квартиры. Данное ограничение приведет к увеличению минимальной цены лота, сократит долю присутствия студий в проекте, а в совокупности факторов приведет к изменению финансовых моделей девелоперов».

Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум Лайф Девелопмент», при этом указывает, что для него ограничение минимальной площади студии кажется вполне логичным. «Такой метраж достаточен для комфортного проживания одного взрослого человека, не обремененного хозяйством и семьей, или молодой семьи. Это при условии, если бытовой функционал частично вынесен в общественные пространства на территории жилого комплекса или апарт-отеля»,— считает он.

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости КВС, рассказала: «По итогам 2023 года данный показатель в ГК „КВС“ составил 44 кв. м. Однако стоит отметить, что за последние пять лет в нашей компании средняя площадь квартир не сокращалась. На студии обычно мы выделаем не более 10% от общего числа квартир». По ее мнению, снижение площади происходит за счет множества факторов. «Во-первых, большую роль играет покупательский спрос. Пока действовали льготные программы с господдержкой, клиенту была доступна ограниченная сумма кредита — 6 млн рублей. «Безусловно, это очень мало для Петербурга, именно поэтому покупатель выбирает преимущественно однокомнатные квартиры»,— говорит она. По словам эксперта, в ГК «КВС» 40% клиентов выбирают однокомнатное жилье, почти 30% — двухкомнатное, около 10% — трехкомнатное жилье, 20% — студии и около 5% — четырехкомнатные квартиры.

«Еще одним фактором является современная эргономика квартир. Застройщики перестали делать огромные коридоры, которые съедают жилую площадь. Начали строить квартиры с европланировками, с просторными кухнями-гостиными, а также стали возводить кладовые помещения внутри жилых проектов. Как правило, кладовые находятся на минус первом этаже, а это значит, что у клиента есть возможность освободить жилье от больших шкафов с ненужными сезонными вещами»,— рассуждает госпожа Альшаева.

Также не нужно забывать, добавляет она, что сейчас общая площадь квартиры равна сумме площадей всех комнат (в том числе вспомогательного использования), но туда не входит площадь балконов, лоджий и террас. «А раньше данные площади входили в эту сумму с коэффициентом 0,3 для балконов, 0,5 для лоджий и 0,3 для террас»,— объясняет эксперт снижение метражей.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, говорит, что на студии и однокомнатные квартиры в Петербургской агломерации сегодня приходится почти 70% в общей доле продаж. «Причина такой популярности проста — наиболее доступная цена. Для собственного проживания, обычно в качестве первого жилья для молодого специалиста, как правило, покупатели выбирают квартиры площадью 24–26 кв. м. Еще одна цель покупки студии — инвестиции с минимальной стоимостью входа в проект. У инвесторов востребованы квартиры площадью 20–24 кв. м»,— делится он. ■