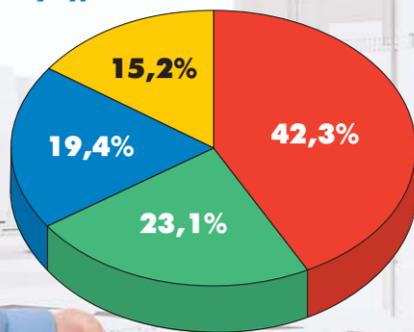




Сколько и каких квартир  
в строящихся домах  
предлагают\*?



- объекты ценой 75–105 тысяч рублей за квадратный метр
- объекты дешевле 75 тысяч рублей за квадратный метр
- объекты за 105–135 тысяч рублей за квадратный метр
- объекты дороже 135 тысяч рублей за квадратный метр

\*По данным Центра исследований и аналитики ГК «Бюллетень недвижимости».

А где дешевле\*?

| Район             | 1-комн. кв., т. р. | Динамика цен с 5 по 12 февраля (в %) |
|-------------------|--------------------|--------------------------------------|
| Адмиралтейский    | 4851               | 2,32                                 |
| Василеостровский  | 4637               | -0,85                                |
| Выборгский        | 2683               | -3,51                                |
| Калининский       | 3058               | -0,99                                |
| Кировский         | 3705               | 1,78                                 |
| Красногвардейский | 3488               | -4,94                                |
| Красносельский    | 3157               | 0,58                                 |
| Московский        | 3864               | -5,44                                |
| Невский           | 2606               | -2,39                                |
| Петроградский     | 8181               | -1,8                                 |
| Приморский        | 3813               | 0,93                                 |
| Фрунзенский       | 4432               | -2,16                                |
| Центральный       | 11260              | -4,88                                |

\*По данным Центра исследований и аналитики ГК «Бюллетень недвижимости».

ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ПАДАЕТ, НО ИНТЕРЕС К ПРИОБРЕТЕНИЮ ЖИЛЬЯ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ. За счет чего горожане покупают квартиры и что готовы предложить застройщики, чтобы поддержать огонь интереса? Как дольщики плодят число себе подобных, провоцируя банкротство девелоперов, и не ждет ли нас судьба Москвы, выдворившей жилье эконом- и комфорт-класса в область? На эти и другие вопросы «МК» в Питере» ответили эксперты рынка недвижимости и банковского сектора на тематическом круглом столе, проведенном нашим изданием.

### Подешевле — покомпактнее

Перевыполнять планы по строительству Петербург любит. И причина тут не в желании услышать похвалы от Минстроя или руководства города. Мы живем и работаем в условиях рыночной экономики. И пока потребность людей в покупке недвижимости будет приносить свой доход, город будет разрастаться. Правда, уже через пару лет только лишь вширь — расти вверх закупают новые ПЗЗ.

— В 2015 году мы построили на 700 тысяч квадратных метров жилья больше запланированного. Однако это произошло не потому, что кризис не коснулся строительной отрасли Петербурга, а потому, что строительство — довольно инерционный процесс и объекты, которые сдавались в прошедшем году, были начаты несколько лет назад. Быстрых изменений на рынке недвижимости не происходит, — уверен генеральный директор СРО НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов. — Чего



# ЖИЗНЬ В РЕЖИМЕ «ЭКОНОМ»

Покупатели недвижимости ведут себя в кризис очень осторожно. Что делают продавцы, чтобы продажи на рынке не встали

ждать от 2016 года? Уверен, что тенденции предыдущего года сохранятся. Покупательская способность продолжит снижаться. Спрос в 2015 году значительно упал, но тем не менее даже при относительно низком спросе удалось продать порядка 85 процентов того, что было выставлено в экспозицию.

Логичный вопрос: как же так? Денег у людей становится меньше, но при этом продолжают покупать? Не менее логичный ответ дали застройщики. Разгадка в том, что именно приобретают люди.

— Портрет покупателя не изменился. Это чаще всего люди в возрасте от 25 до 45 лет. И, как и прежде, по крайней мере у нас, около 40 процентов продаж приходится на ипотеку, — сообщил директор дирекции по маркетингу, продажам и рекламе ГК «РосСтройИнвест» Феликс Альбеков. — Но надо отметить, что увеличился срок рассмотрения покупателями объектов. Они внимательнее подходят к выбору, выросла их юридическая грамотность. В Интернете сейчас можно найти информацию не только о выбранном застройщике и объекте, но и сравнить с предложениями от его коллег. В итоге срок заключения сделок вырос. Раньше он колебался от 3



дней до 2 недель, сейчас может составлять от недели до месяца. И все чаще покупатели выбирают квартиры меньшей площади. Петербуржцы вовсе не ударились в аскетизм и спартанство. Девелоперы уверены: была бы возможность, люди брали бы большие квартиры — хоть бал устрой, хоть в боулинг поиграй. Но реалии диктуют свои правила игры и критерии отбора.

— Приобретение компактных квартир связано с нехваткой денег, люди сейчас ограничены в средствах. Девелоперы внимательно изучают предпочтения и выводят на рынок актуальные предложения жилья. Новый продукт имеет меньшую площадь, но более функциональные планировочные решения. Например, «Главстрой-СПб» предлагает своим клиентам приобрести трехкомнатную квартиру с европланировкой в ЖК «Юнтолово» за 3,7 миллиона рублей. По площади она будет меньше, чем стандартная «трешка», но со всем необходимым функционалом, — рассказал о последних тенденциях руководитель аналитического центра компании «Главстрой-СПб» Петр Буслов. — С точки зрения развития появляющиеся новые предложения жилья стимулируют рынок. Следствие — повышение конкуренции



и улучшение качества продукта.

Доводы застройщиков постепенно складывались в вывод, что не так страшен оказался кризис, как рисовался в середине прошлого года.

— В 2015 году мы перешли на продажи квартир путем заключения договоров долевого участия в соответствии с 214-ФЗ. Наш переход на ДДУ обусловлен, прежде всего, повышением интереса и доверия покупателей жилья к этому типу взаимодействия с застройщиком, — сообщила руководитель отдела по связям с общественностью O2 Development Ирина Ледачкова. — Росту продаж в прошлом году значительно способствовала программа «Ипотека с господдержкой», в которой мы принимаем участие. Только после старта программы ситуация выправилась. Доля ипотечных сделок вернулась на уровень 50 процентов от общего объема продаж. В сегодняшних условиях альтернативой «Ипотечке с господдержкой» могут стать совместные программы застройщиков и банков. Все чаще крупнейшие розничные банки заключают ипотечные соглашения с застройщиками и агентствами недвижимости и разрабатывают ипотечные продукты под конкретный проект или компанию.



## Инвесторы взяли тайм-аут

Застройщики и банкиры фиксируют в Петербурге резкий уход с рынка профессиональных инвесторов.

— Профессиональных инвесторов после 2014 года практически не осталось. Всего 1–2 процента от общей доли покупателей. Есть еще категория инвесторов, которые вкладывают деньги в недвижимость, чтобы в дальнейшем сдавать ее в аренду, их примерно 5 процентов, — сообщил Петр Буслов.

Схожие цифры — 10–15 процентов — называет и компания Normann. Кредитные же организации озвучивают другие данные, при этом соглашаясь с фактом снижения количества инвесторов.

Это не новый инструмент на рынке, но в сложившихся реалиях наиболее актуальный и эффективный.

Еще одну тенденцию, сложившуюся на рынке, отметила **руководитель службы по связям с общественностью ГК Normann Мария Ширяева**: «Согласна с коллегами — покупатель сейчас выбирает компактное жилье. У нас в январе порядка 38 процентов продаж — студии. При этом все чаще покупатели отдают предпочтение готовому жилью и объектам на последней стадии строительства, нежели на этапе котлована. Квартира с отделкой — очень популярная на сегодня опция. Появилась даже отдельная программа — «Отделка в ипотеку», и она пользуется спросом.



Клиенты акцентируют внимание на покупке маленьких квартир не потому, что они хотят так жить — так требуют жизненные обстоятельства. 2014 год показал, что петербуржцы любят большие квартиры. Мы видели развитие рынка и по комфорт-, и по бизнес-, и по элит-классу. В 2015 году большим спросом пользовался эком, — сообщила Ирина Зуева. — От 2016 года мы ожидаем какого-то позитива. Будем стимулировать спрос различными программами.

## У банков стали просить меньше

Ипотека с господдержкой стала одним из инструментов, который поддержал рынок и позволяет петербуржцам осуществить свою мечту о собственной квартире. Сегодня банки

## Внимание, покупатели!

Застройщики, которые в 2015 году не задержали ни одного объекта\*:

- ✓ ГК «ААГ»
- ✓ РосСтройИнвест
- ✓ Балтийский Монолит
- ✓ ГК «Стройимпульс»
- ✓ Legenda Intelligent Development
- ✓ ИСК «Отделстрой»
- ✓ ГК «С.Э.Р (Союз Экспертов Рынка)»
- ✓ БалтСтройКомплект
- ✓ Главстрой-СПб
- ✓ ИСГ «Мавис»
- ✓ Петрополь
- ✓ ЗАО «Строительный трест»
- ✓ СК «Темп»

\*По данным портала «Дом Контроль»

предлагают продукт и под 11,1 и 10,9 процента. И если поначалу, как говорят эксперты, новое предложение вызвало сдержанный спрос, то к концу года он начал возрастать.

— В декабре 2015 года количество сделок по ипотеке с господдержкой только по нашему банку увеличилось в 4 раза по сравнению с апрелем.

Здорово спровоцировало повышенный спрос заявление Минстроя, что программу продлевать не будут. Населению, учитывая обесценивание средств, которые они зарабатывают или скопили, стало интересно и выгодно покупать недвижимость, — сообщила **управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Петербурге Ирина Зуева**.



В то же время эксперт отметила новую тенденцию, вызванную все тем же снижением покупательской способности. Суммы кредитов по отношению к 2014 году падают. К концу 2015 года средний чек снизился на 7 процентов и составил 2,2 миллиона рублей, в то время как раньше был на уровне 2,4 миллиона.

— Клиенты акцентируют внимание на покупке маленьких квартир не потому, что они хотят так жить — так требуют жизненные обстоятельства. 2014 год показал, что петербуржцы любят большие квартиры. Мы видели развитие рынка и по комфорт-, и по бизнес-, и по элит-классу. В 2015 году большим спросом пользовался эком, — сообщила Ирина Зуева. — От 2016 года мы ожидаем какого-то позитива. Будем стимулировать спрос различными программами.

Для Абсолют Банка ипотека уже много лет является флагманским направлением в рознице. С начала 2015 года филиал банка в Санкт-Петербурге увеличил объем выданных ипотечных кредитов в 3 раза.

— У Абсолют Банка во многом такой рост произошел за счет снижения ставки на первичном рынке ниже базовой — до 11,25 процента — и партнерских программ с застройщиками. Так, доля принятых заявок на ипотеку с господдержкой составила у нас 60%, на остальные ипотечные программы приходится 40 процентов. Надо отметить, что сегодня заемщики отдают предпочтение небольшим квартирам с готовой отделкой. Средняя цена такой квартиры составляет 2,5 миллиона, — сообщила **заместитель управляющего филиалом ФАКБ «Абсолют Банк» (ПАО) в Санкт-Петербурге Мария Батталова**.

Рост ипотечных продаж подтверждают и застройщики. Так, у компании Normann таких сделок в январе порядка 48 процентов, а в декабре и вовсе был поставлен исторический максимум, когда количество ипотечных сделок перевалило за 50 процентов. Цифры в 60 процентов по январю озвучивает «Главстрой-



СПб». В целом, по данным кредитных организаций, был зафиксирован рост доли ипотечных сделок на 13 процентов, и сейчас в среднем 56 процентов сделок — ипотека.

## ОБМАНУТЫЕ ДОЛЬЩИКИ САМИ ПЛОДЯТ СЕБЕ ПОДОБНЫХ

**Сегодня в городе насчитывают около 11 200 граждан, чьи средства были отданы для строительства недвижимости, но которых в итоге обманули. Между тем, по мнению наших экспертов, в том, что число обманутых дольщиков лавинообразно растет, виноваты... сами дольщики и не в меру активные юристы.**

— Зачастую, зайдя в подъезд недавно сданного дома, ты утыкаешься в объявление, которое призывает жителей отсудить у компании-застройщика от 100 до 350 тысяч рублей за то, что объект был сдан с задержкой в 1–3 месяца. И у нас сейчас в городе масса судебных решений, когда из-за задержки в несколько месяцев получившие жилье граждане обращаются к юристам, а те за свой процент бегают по судам и выбивают эти деньги. Такой бизнес бьет по застройщику, — сообщил Алексей Белоусов. — Зачастую бывает, что в задержке виноват не застройщик, а городские монополисты, которые вовремя не подключили дом к сетям. Сейчас в городе порядка 15 компаний, у которых такая ситуация. Ленэнерго не подключило вовремя дом, у них перенесся срок сдачи, и теперь юристы «окучивают» жильцов. Небольшую компанию такой вал заявок и судебных решений может привести к банкротству, а это значит, что другие очереди этого объекта или новый дом, который был заложен, будут заморожены. Это угроза и риск появления новых обманутых дольщиков.

Что будет дальше? Хорошо, если найдется девелопер, который решит достроить брошенный объект. Но быть добрым самаритянином в жестких рыночных условиях невыгодно.

СПб». В целом, по данным кредитных организаций, был зафиксирован рост доли ипотечных сделок на 13 процентов, и сейчас в среднем 56 процентов сделок — ипотека.

На 2016 год и девелоперы, и банки планируют дальнейшее повышение спроса на ипотеку. Притом, что платежеспособность населения падает, эта программа — для многих единственный шанс купить квартиру. И хотя серьезного роста цен пока не прогнозируется, падать они точно не будут.

— Предложить клиентам оптимальную стоимость жилья можно за счет уменьшения площади квадратных метров, — резюмировал Петр Буслов.

## Петербург будет расти не ввысь, авширь

Еще одна тема, которую мы не могли обойти стороной, — новые правила застройки и землепользования. По ним в городе можно строить дома не выше 40 метров. Власти решили, что обрастать небоскребами — не путь культурной столицы. Или, как часто бывает в России, «нельзя-то нельзя, но если очень хочется...»

— В Ленобласти проработаны интересные подходы. Они в свое время нашли возможность передавать земельный участок застройщику, который потенциально может достроить брошенные объекты, — сообщил **руководитель Центра социально-экономического мониторинга «Общественный контроль» Павел Созинов**.



— В Петербурге нет таких подходов, которые закрывали бы все бреши. Да, хорошо, что есть 214-й закон, но мы все понимаем, что это декларация о намерениях, нет никакого реального законодательного акта, который бы защитил дольщиков. В городе ведутся точечные работы по проблемным объектам. Но это ручное управление не подкреплено законодательными актами. Поток обращений от горожан лавинообразно растет. Людям беспокоят и сроки сдачи, и качество строительства... В предыдущий кризис, который не был таким системным и сложным, 40 процентов строек в Петербурге стояло. Сейчас немного другая ситуация, застройщики стали умнее, раскручивая маркетинговые схемы, чтобы стройки не встали. Но мы должны быть готовы к тому, что объемы строительства будут сужаться.

Как дольщикам нынешним и будущим обезопасить себя? Эксперты видят определенную «подушку безопасности» в страховании. Петербуржцы могут застраховаться как от недостроя, так и от невозможности выплаты ипотеки. О том же советуют задуматься и застройщикам.

— Не все так однозначно. Сейчас есть проекты, которые уже строятся. Там 20–25 этажей. И что с ними делать? Застройщик может обратиться в комиссию по отклонениям и, аргументировав необходимость возведения здания выше 40 метров, согласовать проект, сохранив запланированную этажность. А вот новые объекты, скорее всего, будут уже среднеэтажными, — сообщил Павел Буслов. — Что из этого выйдет? Мы в рыночной экономике живем, и Ленобласть будет иметь все шансы, чтобы получить инвесторов. Из Москвы «эконом» и «комфорт» уже ушел в Московскую область, скорее всего, у нас будет такая же история.

По мнению Феликса Альбекова, в снижении этажности есть и позитивный фактор — можно будет создать более комфортную среду обитания для жителей города.

— Будет меньше машин и больше пространства, — аргументирует эксперт, но не скрывает, что нововведению будет сопутствовать и негативный фактор — стоимость квадратных метров, скорее всего, увеличится.

**Наталья ЛАМБОЦКАЯ.**  
Фото Евгения ЗАЙЦЕВА.