

ГОВОРЯТ, ЖИЛЬЯ МНОГО НЕ БЫВАЕТ. ПЕТЕРБУРГСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ПРИДЕРЖИВАЮТСЯ ИМЕННО ЭТОГО ПРАВИЛА. **Наш город растет просто на глазах. Появляются новые здания, микрорайоны и даже целые городки. Не много ли квадратных метров строится в Петербурге? Какие риски ждут рынок недвижимости в нынешнем году? И что изменится в облике города буквально через несколько лет? Чтобы ответить на эти и другие вопросы, «МК» в Питере» совместно с агентством TT Finance собрал за круглым столом экспертов и участников рынка.**

Когда предложение превышает спрос

По данным специалистов, ежегодно в Петербурге вводится в среднем 2,5 миллиона квадратных метров жилья. 2014 год пока укладывается в общую тенденцию — с января по май, по данным **председателя правления Северо-Западной палаты недвижимости Павла Созинова**, построили порядка 1,2 миллиона «квадратов». В среднем с февраля этого года застройщики открывали продажи на 12–14 объектах ежемесячно.

Как отмечает эксперт, строительная активность продолжает смещаться на периферию города — там сегодня сосредоточены порядка четверти всех строящихся объектов. Всего же в Питере и его пригородах возводится примерно 8,5 миллионов квадратных метров жилья.

С одной стороны это плохо. С другой, как опасается эксперт, на рынке строящейся недвижимости появляется серьезно превышающее спрос предложение.

— В апреле-мае был зафиксирован спад покупательского спроса на новые квартиры. Из-за этого по некоторым сегментам, в частности по 3–4-комнатным квартирам, уже наблюдается затоваривание рын-

СПРОС НА ЖИЛЬЕ ПАДАЕТ

Петербургские застройщики опасаются кризиса



ка, которое будет только увеличиваться.

Растут объемы непроданного нового жилья. В некоторых домах до 25–30 процентов квартир не находят своих покупателей и переходят на вторичный рынок. Уже сегодня цены на вторичном и первичном рынке практически сравнялись, что говорит и о росте объемов «новой вторички». В то же время застройщики выводят все новые и новые объекты, — от-

мечает Павел Созинов.

Отчасти снижение спроса объясняется не только чрезмерной активностью девелоперов, но и их потребностью в деньгах. Наибольшим спросом в Петербурге пользуются квартиры небольшого метража: малогабаритки стоят дешевле. Естественно, в новом доме первыми раскупают именно их, большие квартиры остаются невостребованными. Чтобы пополнить оборотные

средства, девелоперам приходится выводить в продажу еще один дом, который постигает та же участь: маленькие квартиры раскупаются моментально, большие остаются непроданными.

Ситуация для строительных компаний осложняется и растущей конкуренцией. Сегодня нередко на одном и том же пятне застройки работают несколько девелоперов, предлагающих одинаковое жилье по примерно

равной стоимости. И если у одного из них закончились малогабаритные квартиры, покупатели не станут искать деньги для покупки более просторного жилья. Они просто уйдут к соседнему девелоперу.

Риелторы пока спада в продажах не заметили. По словам **ведущего аналитика агентства недвижимости «Итака» Екатерины Бармашовой**, петербуржцы раскупают квартиры поч-

ти так же охотно, как и в начале года. Другое дело, что вызывает интерес у них вызывает жилье так называемого сегмента массового спроса. И, что любопытно, в отличие от жителей области, наряду с однокомнатными квартирами раскупающими и студии, питерцы от них практически отказались, предпочитая заплатить чуть дороже, но взять полноценное жилье. Как следствие, квадратный



IQ
ГАТЧИНА
ГОРОД БУДУЩЕГО

- Архитектурный проект ведущей шведской мастерской
- Tovatt Architects & Planners
- Уникальные квартиры-кубы и квартиры с террасами
- Лифт на уровень паркинга
- Школа и 2 детских сада
- Закрытая территория
- Спортивные площадки, велодорожки



Марина ЧУБРИНА,
заместитель
председателя
Северо-Западного банка
Сбербанка России



Петр БУСЛОВ,
руководитель
аналитического центра
ОО «Главстрой-СПб»



Анастасия ФРОЛОВА,
руководитель
департамента продаж,
маркетинга и рекламы
ГК «РосСтройИнвест»



Ирина ОНИЩЕНКО,
директор по продажам
Группы компаний
«Эталон»



Марианна ИВЛЕВА,
начальник отдела
маркетинга компании
«Ленстройтрест»



Всеволод ГЛАЗУНОВ,
руководитель
маркетинговой
лаборатории компании
LEGENDA



Людмила ЛАВРОВА,
директор управления
страхования имущества
и ответственности
физических лиц филиала
РОСГОССТРАХ
в Петербурге



Антон КИРИКОВ,
управляющий филиалом
«Северо-Западный»
ОАО «Банк Российский
Кредит»



Екатерина БАРМАШОВА,
ведущий аналитик
агентства недвижимости
«Итака»



Павел СОЗИНОВ,
председатель правления
Северо-Западной палаты
недвижимости



Ирина ЗУЕВА,
управляющий директор
по ипотеке филиала
Банка ВТБ 24
в Петербурге

метр в квартирах-студиях, бывший еще год назад самым дорогим, сейчас стоит дешевле, чем «квадрат» в «однушке».

— Начало этого года выдалось очень активным, — считает **руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб» Петр Бусллов.** — Скорее всего, вторая его половина будет более спокойной. В ближайшее время можно ожидать незначительного сезонного снижения объемов продаж у строительных компаний — в пределах 10 процентов. Рост средней стоимости квадратного метра будет на уровне инфляции. В популярных у покупателей новостройках Петербурга по мере строительства объекта возможен рост цены на 10 процентов. По итогам 2014 года объем продаж у петербургских застройщиков будет таким же, как и прогнозировался.

Инфраструктура всегда в цене

По мнению **руководителя департамента продаж, маркетинга и рекламы ГК «РосСтройИнвест» Анастасии Фроловой,** уменьшение интереса покупателей к жилью, несомненно, есть. Пока оно невелико. Но это ненадолго.

— Люди еще доносят свои сбережения до застройщиков, но скоро ситуация изменится, — анализирует Анастасия Фролова. — Мы готовимся к тому, что спрос будет падать менее активно, но мы не опасаемся, что его не будет совсем. Покупатели все равно будут покупать жилье, но будут подходить к заключению сделки более тщательно. Все помнят, как в 2008 году мы вошли в кризис. Сейчас есть все предпосылки к повторению.

Недостаток финансов

скажется и на качестве новостроек. В том числе на степени их оснащения инфраструктурой. Как опасается Павел Созинов, пострадают новоселы домов в районе КАД, где сосредоточены серьезные объемы относительно недорогого жилья, однако инфраструктура оставляет желать лучшего. Некоторые дома не обеспечены даже дорогами, не говоря уже о социальных объектах типа больниц, школ и детских садов.

Для покупателей сложившаяся ситуация двоякая. С одной стороны, нехватка денег может привести к новой волне недостроя. Поэтому именно сейчас к выбору застройщика нужно подходить особенно тщательно, чтобы не пополнить ряды обманутых дольщиков. Кроме того, обилие примерно одинаковых квартир в одном районе — например, в Девятикино — негативно для тех, кто покупает жилье, чтобы потом перепродать; но сделать это, опасаются эксперты, будет сложно.

С другой стороны, возможно, потребность в финансах спровоцирует девелоперов снизить цены или хотя бы объявить акции и скидки для привлечения покупателей. Хотя сами застройщики сомневаются, что цены пойдут вниз.

— Каждый застройщик принимает решение, исходя из собственной ситуации, — комментирует **начальник отдела маркетинга компании «Ленстройтрест» Марианна Ивлева.** — В данный момент у нас, например, распродажи не планируются. В марте-апреле мы наблюдали большое количество покупателей, сейчас заметно снижение спроса, но отчасти это связано с праздниками и наступлением традиционного низкого сезона на рынке недвижимости.

— Сегодня нужно говорить не о кризисе, а о насыщенности рынка, — считает **руководитель маркетинговой лаборатории компании LEGENDA Всеволод Глазунов.** — Спрос и предложение будут балансировать на грани между возможностями потребителя и застройщика. Если спрос снизится, девелоперы просто перестанут выводить в продажу новые объекты.

А хорошее жилье, по его мнению, будет пользоваться спросом всегда. Другое дело, что достойные квартиры в качественных домах по адекватной цене в Петербурге практически не встречаются. И потому солидные девелоперы борются за клиента с помощью инфраструктуры. Стандартный набор приличного жилого комплекса — детские и спортивные площадки, несколько скамеечек в тени деревьев; благоустроенная, как правило, огороженная территория и паркинг, иногда — если без этого не обойтись — школа и детский сад. А покупатель пошел привередливый, желающий за свои деньги получить максимум комфорта. Поэтому девелоперы стали предлагать новоселам различные предпочтения. Например, велодорожки, фонтаны или огромные куранты на фасаде здания.

— Вопрос комфортной среды сегодня стоит достаточно остро — покупатели заботятся не только о собственных квадратных метрах, но и о том, что будет их окружать, каким будет подъезд, двор, улица... Качественная жилая среда уже стала конкурентным преимуществом девелопера, — говорит Марианна Ивлева. — При проектировании жилых комплексов мы детально продумываем среду для комфортного проживания наших клиентов: площадки

для детей разного возраста, спортивные площадки, аллеи для прогулок, современные зоны отдыха, ландшафтный дизайн, закрытые от машин дворы, логистику движения пешеходов и автотранспорта...

— Хотя опрос наших покупателей показал, что не вся инфраструктура одинаково необходима в новых жилых районах, — дополняет Петр Бусллов, — предпочтение отдается продовольственным магазинам и тем, где можно приобрести товары первой необходимости. Важное место в запросах клиентов занимает и обеспеченность парковочными местами. Далее следует социальная инфраструктура: детские сады, школы, спортивные и детские площадки, зоны для прогулок и отдыха. Наличие развлекательной инфраструктуры, фитнес-центров покупателей волнует меньше.

Конкурентным преимуществом становятся и современные энергосберегающие технологии. Раньше они были не слишком популярны ни среди покупателей, ни среди застройщиков. Сегодня же каждая мало-мальски солидная компания старается их использовать.

— Все дело в стоимости, — объясняет Анастасия Фролова. — Раньше применять эти технологии было очень дорого, но технологии развиваются и становятся доступнее, поэтому застройщики начинают применять энергосберегающие технологии не только в элитном и бизнес-сегментах рынка, но и в домах комфорт-класса. А сегодня, к примеру, защита одной квартиры от протечек обходится застройщику в 5000 рублей. Естественно, эта услуга стала доступной. Покупатели уже оценили энергосбережение и экономию. Если в доме и квартире сто-

ят, допустим, счетчики воды и газа, датчики движения на включение света, автоматическая регулировка тепла, платить домовладелец будет ощутимо меньше.

Инвесторы в кредит

Как и в начале года, примерно 40 процентов строящегося жилья в Петербурге сегодня приобретается в кредит. По оценкам **управляющего директора по ипотеке филиала Банка ВТБ 24 в Петербурге Ирины Зуевой,** спрос на эту услугу за последний месяц вырос в полтора раза.

— Примерно 77 процентов всех ипотечных выданных банка в Петербурге составляют сегодня кредиты на покупку строящегося жилья, — подсчитывает Ирина Зуева.

— Почти половина всех объектов, которые приобретаются с помощью ипотечного кредита Сбербанка в Петербурге, покупаются на первичном рынке жилья, — дополняет **заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России Марина Чубрина.** — Среди клиентов банка наблюдается значительный по сравнению с началом прошлого года рост интереса к покупке квартир в новостройках.

Причем, что любопытно, многие «ипотечные новоселы» на самом деле являются инвесторами, покупающими квартиру, чтобы сохранить деньги в случае сильной инфляции.

— Понятно, что цены на недвижимость в кризис будут снижаться, — отмечает **управляющий филиалом «Северо-Западный» ОАО «Банк Российский Кредит» Антон Кириков.** — Но после кризиса они, с высокой степенью вероятности, снова вырастут. Именно этим был обусловлен высокий

спрос на жилье с начала года. Также, стоит отметить, что помимо инвесторов, которые перевели часть своих средств в недвижимость, среди покупателей велика доля людей, которые, принимая решение о покупке квартиры, предпочитали не дожидаться накопления необходимой суммы, а покрывать недостающую разницу ипотекой.

Снижения спроса на ипотечные продукты банкиры не ждут. По их мнению, напротив, он будет расти. Сейчас процентная ставка по рынку варьируется от 11,5 до 14 процентов в год. Что интересно, она перестала зависеть от размера первоначального взноса. Как отмечает Ирина Зуева, борясь за заемщиков, некоторые банки отошли от этой градации. Сейчас работает такая схема: чем больше сумма кредита, тем ниже процентная ставка. Кроме того, банки привлекают клиентов и сервисом.

Банки продолжают отслеживать спрос на рынке, меняя программы в зависимости от спроса.

— Сбербанк активно развивает работу с партнерами — строительными компаниями и агентствами недвижимости, — рассказывает Марина Чубрина. — Растет число заявок на получение ипотечного кредита, поданных без визита в банк. В таком городе, как Петербург, время особенно ценится. И возможность подать заявку в офисе агентства недвижимости, специалист которого помогает в подборе квартиры, или строительной компании делает покупку объекта более комфортной. Так, расширяя форматы обслуживания клиентов, банк повышает доступность кредитных продуктов.

Окончание.
Начало на 24–25-й стр.

В группе риска

При выдаче ипотечного кредита банки, в соответствии с законом об ипотеке, требуют застраховать объект залога, то есть квартиру или дом. Формально для получения кредита этого достаточно, но для качественного управления рисками заемщика — нет. Поэтому практика развития мирового и российского рынка ипотеки сформировала определенный стандартный страховой пакет, в который входит страхование жизни и здоровья заемщика, риск утраты права собственности на жилье (страхование титула), а также страхование финансовой ответственности заемщика. Логично, что если заемщик отказывается, например, от страхования жизни, процентная ставка по ипотеке возрастает на пару пунктов — ведь риски банка возрастают. Если с заемщиком произойдет беда, для возврата кредита придется реализовывать предмет залога, а это непросто и для банка, и для семьи заемщика.

— Многие люди воспринимают ипотечное страхование как дополнительную финансовую нагрузку, в то время как комплексное страхование помогает заемщику и членам его семьи избежать гораздо более серьезных финансовых проблем, например, в случае повреждения имущества, потери трудоспособности заемщика или утраты права собственности на квартиру, — говорит директор управления страхования имущества и ответственности физических лиц филиала РОСГОССТРАХ в Петербурге Людмила Лаврова. — Все эти программы вместе имеют конкретный практический смысл — минимизировать финансовые риски заемщика, который на протяжении длительного времени будет обременен платежами по ипотечному кредиту.

СПРОС НА ЖИЛЬЕ ПАДАЕТ

Петербургские застройщики опасаются кризиса



В группе риска, конечно, не только ипотечное жилье. Хотя страхование сегодня стоит сравнительно недорого — в среднем 0,2–1% от стоимости квартиры в год — далеко не все собственники квартир готовы добровольно платить за страховой полис. А ведь ущерб от залива водой, пожара или взрыва не сопоставим с затратами на страхование имущества.

— Главное, правильно выбрать страховую компанию и внимательно прочитать договор, — рекомендует Людмила Лаврова, — понятно, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Нужно обязательно об-

ращать внимание на такие пункты договора, как ограничения по выплатам, наличие и размер франшизы, перечень включенных в договор рисков. Условия договора должны быть прозрачны и понятны, а у заемщика должна быть возможность выбора необходимых ему опций.

Сначала рассрочка, затем — ипотека

Альтернативой ипотеке часто выступают программы рассрочки платежа, ко-

торые предлагают сами застройщики. По словам директора по продажам Группы компаний «Эталон» Ирины Онищенко, основное преимущество рассрочки перед ипотекой в том, что для ее получения требуется собрать минимальное количество документов и нет дополнительных расходов, например, страхования рисков.

— При оформлении рассрочки требуется только удостоверение личности клиента, а для оценки его платежеспособности, можем учесть совокупный доход семьи, — рассказывает Ирина Онищенко. — Нема-

ловажно и то, что рассрочку клиент может оформить сразу же после старта продаж. В случае с ипотекой придется ждать, пока банк аккредитует объект. За это время цены могут увеличиться, а выбор квартир, наоборот, сократиться.

Что касается условий рассрочки, то они могут различаться по сумме первоначального взноса и по размеру ежемесячных выплат, которые могут быть фиксированными или рассчитанными индивидуально. Сроки выплат по рассрочкам могут варьироваться от нескольких месяцев до 10 лет, а сумма первоначального

взноса может быть от 10 процентов.

— Многие наши клиенты сначала оформляют рассрочку, а через какое-то время берут ипотеку и при помощи нее рассчитываются с нами за покупку, — говорит Ирина Онищенко. — По опыту работы нашей компании могу сказать, что 20 процентов клиентов приобретают жилье при помощи рассрочки и примерно столько же берут ипотечные кредиты.

На очереди Каменка

Прогнозы на будущее представители банков делать опасаются. Как отметил Антон Кириков, вероятнее всего, в ближайшие месяцы процентные ставки по ипотеке снижаться не будут — для этого нет никаких оснований.

— В текущей экономической ситуации, цена ресурсов для банков увеличивается, что не может не сказаться на рынке кредитования. Но при этом, мы не ожидаем падения спроса на ипотеку, — заключил он.

В строительстве конкретики больше. Если говорить о краткосрочных прогнозах, то, по мнению Павла Созинова, этот год все-таки есть шанс закончить без потрясений — если макроэкономическая ситуация не подкачает. В долгосрочной же перспективе, как полагают эксперты, Петербург, безусловно, ждут перемены. Так, например, по мнению Всеволода Глазнова, к 2020 году Девяткино уйдет со строительной сцены, уступив эту роль Каменке, где будут строиться миллионы квадратных метров жилья. Юг города расцветет недвижимостью, а апартаменты, ныне не слишком востребованные в городе, станут полноценным жильем, и девелоперам придется возводить для них инфраструктуру.

Татьяна БУРДИЦКАЯ
Фото Евгения ЗАЙЦЕВА

МК-СПРАВКА

БОЛЬШЕ СРОК – МЕНЬШЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЗНОС

В Сбербанке стартовала акция «12-12-30». В рамках этого предложения клиенты партнеров Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» могут получить кредит на покупку вновь построенного или строящегося жилья по ставке 12 процентов годовых в рублях с первоначальным взносом 12 процентов, срок кредитования — от 3 месяцев до 30 лет. Минимальная сумма кредита — 45 тысяч рублей. Акция распространяется на заявки, поданные в период с 1 апреля по 30 июня 2014.

— Наши взаимоотношения с партнерами упрощают процедуру получения жилищного кредита для общих клиентов. При этом Северо-Западный банк заключил соглашения с основными игроками риелторского бизнеса Петербурга и других регионов Северо-Запада, а также с крупными строительными компаниями, — рассказывает заместитель председателя Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России»

Марина Чубрина. — С акцией «12-12-30» возрастает количество заемщиков, у которых появляется возможность приобрести недвижимость в новостройке, большего метража, с более выгодным расположением, так как снижаются ежемесячные платежи.

Оформить заявку на жилищный кредит в рамках «12-12-30» можно только в офисах партнеров — в агентствах недвижимости, в строительной компании. Клиентам достаточно предоставить необходимые документы, которые направляются в Сбербанк. Решение по кредиту принимается в течение 2–3 дней, а для владельцев зарплатной карты Сбербанка срок сокращается до 1 дня.

В среднем около четверти заявок на получение жилищного кредита Северо-Западного банка Сбербанка клиенты подают с помощью этого сервиса без визита в банк.



 **СБЕРБАНК**
Всегда рядом

Подробная информация
по телефону контактного центра 8-800-555-55-50
и на сайте банка www.sberbank.ru

ОАО «Сбербанк России».
Генеральная лицензия Банка России
№ 1481 от 08.08.2012. Реклама