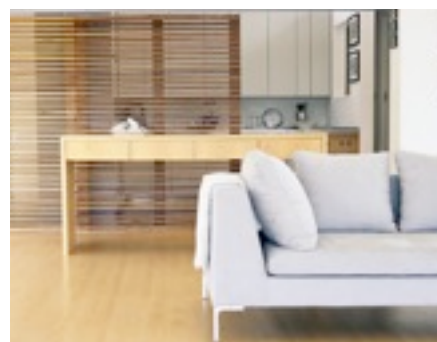


ИТОГИ 2011 ГОДА И ПРОГНОЗЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

По материалам круглого стола в ABNews, организованном совместно с изданием "ТТ Finance" (www.ttfinance.ru)



Итоги-2011

По данным петербургского Комитета по строительству, в 2011 году в городе было введено в эксплуатацию чуть более 2,7 млн кв. м жилья, при этом два места в тройке крупнейших застройщиков заняли государственные структуры: Минобороны заказало подрядчикам более 366 тыс. кв.м в Осиновой Роще, а Комитет по строительству – около 214 тыс. кв.м в Шушарах и Красном Селе.

Среди частных компаний, по данным строительного комитета, больше всех жилья сдал «Главстрой-СПб» - порядка 286 тыс. кв. м в «Северной долине». За ним следуют: «ЛенСпецСМУ» (182 тыс. кв. м), «Строительный трест» (ок. 170 тыс. кв. м) и «Городская ДомоСтроительная Компания» (ГДСК) - более 100 тыс. кв. м.

«Лидерами по объемам строительства по-прежнему остались Приморский и Выборгский районы, - отметила **Светлана Аршинникова, руководитель отдела маркетинга и рекламы Группы компаний «Балтрос»**, - но мы увидели тенденцию увеличения количества проектов на юге города. Заметно увеличили свою долю в общем объеме реализованных объектов Пушкинский и Московский районы города - на 1,84% и 3,0% соответственно. В частности компания «Балтрос» реализует на юге 2 проекта - «Новая Ижора» и «Славянка».

Количество строительных проектов по районам города таково (данные ГК «Балтрос»): Приморский – 49, Выборгский - 29, Московский - 22, Красносельский – 20, Невский – 19. Также в 2011 г. в лидеры выдвинулся Всеволожский район Ленобласти: сегодня там на стадии реализации насчитывается 28 объектов.

«Всего сегодня в стадии реализации в административных границах города и в ближайших пригородах насчитывается 311 объектов», - резюмировала **г-жа Аршинникова**.

Тенденции спроса

Высотные дома, квартиры с отделкой

Что касается технологий строительства жилья, то, по данным ГК «Балтрос», в прошлом году явно набирала популярность монолитно-кирпичная застройка (сегодня ее доля на рынке 64%). При этом в Петербурге в настоящее время строятся дома преимущественно высокой этажности – порядка 20-ти и более этажей, доля же среднеэтажной застройки (до 10-ти этажей) составляет 3,7%.

Кроме того, маркетологи компании отметили тенденцию к увеличению количества предложений по сдаче квартир с отделкой – этот показатель, начиная с 2009 года, растет ежегодно на 5-7% и сегодня составляет 29% от общего объема, «По данным портала IRN, - подтвердила свою мысль **С. Аршинникова**, - приобрести квартиру с отделкой сегодня планируют 63% покупателей».

Поиск простора

Несколько участников обсуждения отметили еще одну тенденцию, усилившуюся в прошедшем году: уменьшался спрос на квартиры небольшой площади и возрастал на квартиры более просторные. Так, по данным ГК «Балтрос», объем предложения квартир-студий от застройщиков в 2011 году уменьшился на 5%, а по 4-комнатным квартирам вырос на 9,7%.

С этим мнением согласилась и **Ольга Карпова, член правления СПб Палаты Недвижимости**. По ее словам, на вторичном рынке клиенты тоже стали покупать меньше 1-комнатных квартир. Эксперт объясняет это тем, что в 2011 году заметно сократилась разница между ценами на 1-к и 2-к. кв: 1-к стоят от 2,8 млн руб, а цены 2-комнатных начинаются от 3,2-3,3 млн.

«Когда к нам обращаются клиенты, они, увидев это, часто изъявляют желание посмотреть 2-к и в итоге решают купить ее, - рассказала **О. Карпова**. - То же самое и на первичном рынке: многие, начав сравнивать большую 1-к кв. и маленькую 2-к, переключаются на маленькую 2-к. Другое дело, что очень мало предложений маленьких 2-к квартир – в основном они большие. Думаю, если бы на рынке предлагалось больше 2-к кв. площадью порядка 50 кв. м, то их бы и покупали больше».

Такую оценку поддержала и **Карина Кучерук, управляющий директор Управления продаж розничных продуктов дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург»**: «Согласна, что спрос на 1-к кв падает в связи с небольшой разницей цен между 1-к. и 2-к.кв. В ноябре-декабре цены на 1-к.кв возросли на вторичном рынке на 10-15%. Это значительно переориентировало клиентов на покупку 2-к.кв.: кредиты, получившие одобрение кредитов на 1-к.кв, брали на 500-600 тыс. руб. больше и все-таки покупали 2-к кв.».

Информация о ценах

Несколько участников круглого стола представили результаты своих исследований цен, по которым сейчас, в январе 2012 года, совершаются сделки на первичном и вторичном рынках недвижимости.

Так, **С. Аршинникова** сообщила средние цены во вновь построенных объектах:

Тип квартир	При единовременной оплате (руб./кв.м.):	При оплате в рассрочку (руб./кв.м.):
1-к. кв	77 691	83 476
2-к. кв	68 317	73 399
3-к. кв	66 817	71 378

О. Карпова говорила о вторичном рынке. По ее данным, в 2011 году средняя цена 1 кв. м на вторичном рынке постепенно возросла с

80 тыс. до 90 тыс., руб., и сейчас находится на этом уровне. В результате картина такова:

Тип объекта	Уровень цен в 2011 г. млн.руб.	Уровень цен в январе 2012 г. млн.руб.	Удорожание в 2011 г.
комнаты	0,9-1,3	1,2-1,3	20-30%
1-к. кв	2,2-3,5	2,8-4,	15-20%
2-к. кв	2,8-4,5,	3,2-4,9	10-15%
3-к. кв	4,0-6,0	4,2-6,0	0-5%

«Разница в цене 1 кв.м между первичным и вторичным рынком незначительна, - уточнила **О. Карпова**, - вопрос только в качестве жилья. И еще: если люди арендуют жилье, то при покупке они смотрят в основном на вторичку, а если у них есть свое жилье и не нужно его срочно покупать, то смотрят в основном на первичку и готовы ее ждать».

Как мы можем видеть, цены в течение прошлого года выросли. Тут особенно стоит отметить, что компании, квартиры которых пользуются повышенным спросом со стороны покупателей, даже в период предновогодних скидок не посчитали нужным снижать цены.

«Наша компания снижения цен не осуществляла – наоборот, за последние месяцы года мы 6 раз (дважды, а то и трижды в месяц) поднимали цены, - рассказал Михаил Бузулуцкий, директор по маркетингу и продажам компании «ГЛАВСТРОЙ-СПб». - Если строящееся жилье позиционируется в эконом-классе, это не значит, что оно должно продаваться по бросовым ценам. Мы делаем качественный продукт, сдаем его быстро, в срок - и при этом держим общую рыночную цену».

С декабря и до дня выдачи комментария (25 января) цены «ГЛАВСТРОЯ» в проекте «Северная долина» составляли:

- за 1-комнатные кв - 74 тыс. руб./1 кв.м.
- за 2-комнатные - 68 тыс. руб./1 кв.м.
- за 3-комнатные - 62 тыс. руб./ 1 кв.м.

«По нашим оценкам, за 2011 год цены нового жилья эконом-класса поднялись, как минимум, на 20% по сравнению с уровнем 2010 года, - резюмировал **М. Бузулуцкий**. - Думаю, в 2012 году рост цен продолжится и составит в сегменте жилья эконом-класса до 20% (разумеется, если экономика в целом останется на том же уровне, что и сейчас). В пользу этого прогноза говорит и тот факт, что объем предложения жилья на петербургском рынке не увеличивается».

Аналогичной оценки придерживается и **С. Аршинникова**: «Компании, у которых объекты находятся в высокой стадии готовности, планируют завершить их строительство и сдать в эксплуатацию. При этом в декабре часть застройщиков пересмотрела свои планы по сдаче и по разным причинам. отсрочила ее от 3 мес. до 2 лет. Таким образом на 2013 год у нас останется всего 13% от объема нынешнего предложения. И если в 2012 году застройщики не выведут на рынок новые проекты, у нас будет дефицит предложения нового готового жилья».

Участники круглого стола отметили, что прошедший год был весьма благоприятен для восстановления рынка ипотеки. Так, **директор по развитию Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства Сергей Милютин** сообщил: за 2011 год в городе было выдано 20 925 ипотечных кредитов на общую сумму порядка 42 млрд руб. При этом по ипотеке совершается не более 15% сделок, причем среди них преобладают сделки на первичном рынке.

Основными операторами ипотечного кредитования были банки с госучастием – Сбербанк (занял 35-36% рынка ипотеки), ВТБ24 (порядка 15%) и Газпромбанк (порядка 11%). Кроме них, около 20% рынка занимают еще несколько его постоянных участников: Банк «Санкт-Петербург», «Балтинвестбанк», банк «Дельта

Кредит» и 6 менее крупных банков, которые работают с СПИА по стандартам АИЖК. Оставшаяся часть (еще порядка 20% рынка), по словам С. Милютина, приходится на банки, которые вернулись на рынок после кризиса либо в 2011, либо в 2010 году и теперь постепенно расширяют свои позиции.

В 2011 году средняя сумма ипотечного кредита в Петербурге, по данным СПИА, возросла на 10-12% (в России больше – на 15-20%) и сейчас составляет порядка 2 млн руб. Лидируют по размеру кредитов как раз банки, занимающие небольшие доли рынка, – там средний размер кредита составляет 2-2,5 млн. В банках же, ориентированных на массовый спрос, средняя сумма кредита составляет 1,6-1,7 млн руб.

Эксперты рынка, по утверждению **С. Милютина**, не прогнозируют снижения ставок. Если до 4 кв 2011 года величина средней ставки ипотечного кредита в Петербурге была на уровне 11-11,4%, то к концу года во многих банках она поднялась по ряду программ почти до 13%, хотя большинство программ с низкими ставками остались в силе.

«Мы сумели договориться со всеми своими банками-партнерами о сохранении в наших базовых ипотечных программах всех тех условий, которые были в прошлом году», - подтвердил эту оценку **М. Бузулуцкий**.

Но **начальник отдела ипотечного кредитования филиала «Петербургский» банка «ГЛОБЭКС» Кирилл Деревянко** тоже не ожидает роста ставок. По его мнению, в 2012 году ставки не будут ни снижаться, ни расти, но зато банки опять (как и в 2008 году) начнут ужесточать требования к заемщикам, так как на рынке присутствует страх нового витка кризиса, и банки боятся остаться с плохими кредитами в портфелях.

В ответ на это **К. Кучерук** заявила о том, что в банке

«Санкт-Петербург» требования к заемщикам в 2012 году останутся лояльными, но ставки, скорее всего, немного поднимутся в соответствии с рыночными тенденциями.

«Мы ожидаем их увеличения у всех банков, даже государственных, т.к. конъюнктура финансового рынка ухудшилась, кризис очевиден, деньги дорожают. Ставки могут остаться на уровне прошлого года на какой-то небольшой период, но тенденция 2012 – повышение ставок», - резюмировала она.

Рекомендация **С. Кучерук** такова: сейчас самое время покупать жилье по ипотеке, потому что сложившийся уровень цен и ставок пока очень интересен для клиентов, а рынок пока лоялен к ним.

Ипотечный кредит vs рассрочка

После обсуждения перспектив ипотечного кредитования **С. Аршинникова** («Балтрос») была вынуждена заявить о том, что эта компания-застройщик видит четкий разрыв между тем, что предлагают банки, и тем, что ожидают от них потенциальные заемщики. По ее оценке, порядка 60% покупателей хотят использовать ипотеку, но при этом «практически в один голос» заявляют, что им была бы интересна ставка до 10% (и это при том, что к весне прогнозируется увеличение ставок на 1-2%). Из-за этого, а также из-за своей готовности строить больше и быстрее, застройщики начинают предлагать свои финансовые услуги параллельно с банками и даже иногда помимо них.

Сегодня, по данным **С. Аршинниковой**, за редчайшим исключением все застройщики предлагают рассрочку – беспроцентную на период строительства дома, а далее – на период до 10 лет по ставке, даже чуть более низкой, чем банковская ипотечная.

«У нас количество продаж по ипотеке, в рассрочку и со 100%-ной оплатой примерно одинаково – по 30%, - заявил **руководитель департамента продаж агентства «НДВ СПб» Денис Гусак.** - За рассрочкой люди обычно обращаются в тех случаях, когда они по каким-то критериям не соответствуют требованиям банка к ипотечным заемщикам. Но рассрочка усложняет сделку, потому что, как правило, она дается на небольшой срок, что сильно увеличивает платежи. Не каждый клиент может осилить их».

В том, что рассрочка от застройщика по многим критериям уступает ипотеке, уверен и **К. Деревянко.** Он перечислил несколько недостатков этого механизма:

1) при ипотеке право собственности на квартиру клиент получает сразу, а при рассрочке – только после завершения выплат,

2) ежемесячный платеж при рассрочке обычно намного больше, чем по ипотечному кредиту,

3) платежеспособность клиента оценивается застройщиками не так четко, как в банках; также при ипотеке банк проверяет застройщика, а при использовании рассрочки его не контролирует никто; в итоге с точки зрения банкиров рассрочка намного рискованнее и для клиента, и для продавца.

К. Кучерук (Банк «Санкт-Петербург») привела пример расчета платежей по среднестатистическому ипотечному кредиту: стоимость квартиры 2,6 млн руб. при первом взносе 15% (получается

сумма кредита 2,21 млн руб.) на срок в 20 лет. Сумма платежа до момента получения права собственности составит порядка 27 тыс. руб.; после получения этого права ставка будет снижена и сумма платежей снизится до 25 тыс. руб.

В свою очередь, **С. Аршинникова** порекомендовала воспользоваться рассрочкой именно на период строительства дома, потому что в это время она бесплатна. Тогда после сдачи дома клиент сможет прийти в банк за ипотекой, фактически уже внося немалый первоначальный взнос.

«Когда может быть интересна рассрочка? – резюмировала **О. Карпова.** - Когда человек продал старую квартиру на вторичном рынке и оплатил из этих средств процентов 70 стоимости нового жилья, а на остаток получил беспроцентную рассрочку. Тогда за квартиру стоим 2,6 млн ему в течение 2-х лет останется внести 780 тыс., что составит ежемесячно 32,5 тыс. Но возможен, например, и иной вариант. Допустим, цена квартиры - 3 млн, до сдачи остается полтора года. Тогда при первоначальном взносе в 20% остаток будет выплачиваться ежемесячно в сумме 133,3 тыс.»

«Ежемесячный платеж при рассрочке может достигать до 70 тыс. руб. По ипотеке меньше», - обратила внимание **С. Аршинникова.**

Способ покупки через ЖНК.

В последнее время перед взятием кредита граждане сравнивают различные способы

покупки жилья: прямая покупка, т.е. со 100% собственных денежных средств, рассрочку от застройщика на несколько лет, ипотечные программы или приобретение жилья через развитую в СССР систему кооперативов.

«Наконец-то, слово «кооператив» в сознании людей перестает быть чем-то опасным и непонятным. Сейчас практически у всех ведущих застройщиков один или несколько домов возводятся с участием созданного при них ЖСК – жилищного строительного кооператива. Например, у «Лидер групп» возводятся несколько прекрасных объектов на базе ЖСК. Известный всем «ЦДС» является кооперативом. Разница с нашим кооперативом – ЖНК, состоит в том, что мы не строим объекты сами, а добавляем денежные средства нашим пайщикам и покупаем любое жилье на рынке России, в том числе и у упомянутых ранее ЖСК», - пояснила **Галина Микк, директор жилищного накопительного кооператива «ЭЛИТНЫЙ».**

«Кооперативное движение развивается в России и в будущем может составить большую конкуренцию ипотеке своей доступностью, ведь членом кооператива может стать любой гражданин старше 16 лет без предъявления справок о доходах. ФЗ № 215 от 30.12.2004 г. создан таким образом, что сумел финансово защитить и граждан и сам кооператив» - считает **Г. Микк.**

Алексей КРЫЛОВ.



С. Аршинникова



О. Карпова



К. Кучерук



М. Бузулцкий



Г. Микк



К. Деревянко