

Скинемся на квартиру

Почему этим летом активность на первичном рынке жилья не падает. Каким скидкам и рассрочкам стоит верить. Это «Город 812» выяснял у девелоперов.

ЦЕНЫ

Девелоперы называют несколько причин, по которым продажи не падают летом. По мнению Сергея Степанова, директора по продажам компании «Строительный трест», лето – лучший период для поиска и выбора квартиры. В теплую погоду, когда солнце долго не заходит, можно без спешки приехать на строительную площадку, посмотреть на будущий дом, спокойно погулять рядом.

Плюс к петербуржцам добавляются покупатели из других регионов, а их доля на первичном рынке оценивается в одну треть. По словам Ирины Онищенко, директора по продажам ГК «Эталон», они приезжают как раз летом и заключают сделки.

В 2016 году работает еще один фактор деловой активности населения. Как считает Юлия Ружицкая, региональный директор по реализации недвижимости «Группы ЛСР» на Северо-Западе, летом надо покупать потому, что в скором будущем может возникнуть ажиотажный спрос на рынке строящейся недвижимости. И это может отразиться на ценах. Причина проста: государство не определилось, будет ли оно поддерживать ипотеку в 2017 году.

То есть если осенью отменят субсидии на будущий год, то цены пойдут вверх. Напомним: речь идет о субсидировании банков, выдающих ипотечные кредиты с таким расчетом, чтобы ставка не превышала 12% годовых. Существуют разные прогнозы развития событий в случае отмены господдержки. Многие предсказывают обвал рынка и потерю половины покупателей. Иного мнения придерживается Екатерина Антонова, координатор деловой программы «Ярмарки недвижимости», которая основывает свои доводы на результатах опроса посетителей весенней ярмарки. Доля приобретающих жилье на первичном рынке с помощью ипотеки остается самой большой – 33%. Но доля тех, кто рассчитывает на собственные сбережения, возросла за последние три года с 20 до 25%. А если к 25% прибавить 16% тех, кто рассчитывает на собственный доход, то будет 41% – это больше тех, кто пользуется ипотекой.

Одновременно опрос показал, что покупатель массового жилья готов платить 70–80 тысяч рублей за кв. метр. Цена больше 90 тысяч заставляет его отказываться от покупки, а меньше, чем 60 тысяч, вызывает сомнения в надежности застройщика.

Девелоперы не во всем согласны с такой оценкой. По словам Анжелики Альшаевой, управляющей «КВС. Недвижимость», стоимость квадрата в малоэтажных объектах на территории Ленинградской области может начинаться от 61 тысячи рублей, при этом квартиры сдаются с полной чистовой отдел-



Хорошая скидка на новую квартиру – это сколько?

кой. Наибольший интерес вызывают малоэтажные комплексы, расположенные ближе к Петербургу, рост продаж по ним оценивается в десятки процентов по сравнению с прошлым годом.

Екатерина Антонова отмечает, что за три года интерес к загородной недвижимости вырос с 4 до 23%, а доля тех, кто ни при каких обстоятельствах туда не поедет, снизилась с 60 до 19%. По ее мнению, это выбор в пользу «домов-гнезд» с однородным социальным комьюнити против «домов-термитников», куда приезжают переночевать.

Возвращаемся к ценам. Ирина Онищенко сообщила, что средняя цена квадратного метра в ее компании составляет 98 230 рублей, люди готовы платить, требование комфортной среды становится определяющим. С ней соглашается Юлия Ружицкая: в одном из успешных проектов ее компании минимальная цена квадратного метра составляет 92 тысячи рублей.

Дмитрий Карпушин, директор по продвижению ГК «Ленстройтрест», говорит, что, по данным исследований его компании, психологически верхняя отметка скорее находится в районе 100 тыс. рублей за квадратный метр.

Но надо понимать, что можно построить одну и ту же квартиру в 25-этажке и в 8-этажке, но в высотке эта квартира будет дешевле. Покупатели квартир обычно фокусируются на квартире, не придавая значения жилой среде. Упрощенно говоря, люди смотрят на два параметра – цена метра и удаленность от метро. Хотя избыток этажей негативно влияет на качество жилой среды.

У девелоперов даже появился термин «транзитное жилье» – малоэтажные квартиры, приобретаемые в качестве первого, временного жилья либо для сдачи внаем. Понятно, что контингент жильцов в таких домах не самый стабильный, и это отражается на социальном климате в квартале.

Но стоимость метра в малоэтажных проектах неизбежно будет выше, чем в высотных проектах в популярных локациях. В абсолютных цифрах внимание аудитории к высотной застройке в районе КАД в 3–4 раза выше, чем к малоэтажному жилью в таких локациях. То есть пока для покупателей фактор низкой цены остается определяющим.

СКИДКИ

Вопрос, какой может быть максимальная скидка на покупку квартиры на первичном рынке, вызывает осторожную реакцию экспертов и девелоперов. В частной беседе один из наших собеседников сказал, что скидка не может быть более 3–5%. В противном случае она означает, что цена жилья изначально была сильно завышена.

По словам Ирины Онищенко, у надежного застройщика с хорошей репутацией и богатым опытом работы могут быть и 10-процентные скидки, и это не значит, что изначальная цена завышена. А вот опасаться следует неоправданно больших скидок (20–30%) – это уже демпинг со стороны застройщика, который, возможно, не сможет гарантировать достройку жилого комплекса.

По мнению Юлии Ружицкой, скидка может быть больше 5%, если она не ставит под угрозу финансовую устойчивость застройщика. А завышена стоимость квартиры или нет, определяет рынок. Продажи могут стартовать с одной рыночной цены, а потом из-за выхода новых проектов и увеличения предложения ее придется снижать.

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев уточняет, что вполне возможны скидки и акции для отдельных типов квартир, которые застройщик дозированно предлагает в каком-либо объекте, ориентируясь на текущую динамику продаж. Однако покупателям следует с большой настороженностью относиться к акциям в стиле тотальной распродажи, когда предлагаются скидки сразу на все виды квартир. В этих случаях высока вероятность, что застройщик вынужден таким путем пытаться привлечь хоть какие-то средства для продолжения строительства.

С ним соглашается Руслан Сырцов, коммерческий директор Glorax Development: он считает, что невозможно говорить об адекватном размере скидки без привязки к текущему состоянию рынка и уровню цен у конкурентов. Зачастую большая скидка является маркетинговым инструментом, который компании используют для подогревания интереса к своим объектам.

Для Дмитрия Карпушина скидка в первую очередь признак того, что застройщику нужны «быстрые» деньги на выполнение неотложных технологических строительных операций, чтобы не срывать график и не влезать в банковские кредиты. Дать скидку в ряде случаев выгоднее, чем взять кредит.

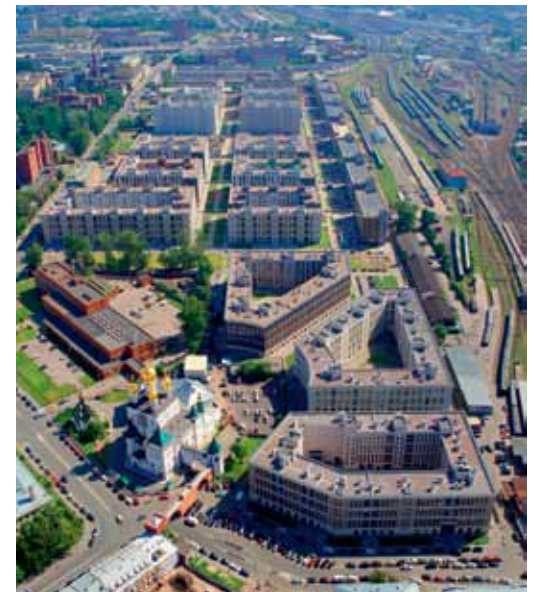
РАССРОЧКИ

Предоставляемые застройщиками рассрочки в глазах покупателей выглядят привлекательнее ипотеки: не надо собирать документы. Но размер ежемесячного платежа получается больше – иногда в разы. Кроме того, рассрочка – дело сугубо индивидуальное и зависит от конкретного жилого комплекса, его расположения, размера квартиры и длительности рассрочки.

Застройщики в основном предоставляют рассрочку на 2–3 года, в то время как банки предоставляют ипотечные кредиты на срок до 30 лет. Соответственно, и ежемесячный платеж при рассрочке как правило существенно выше, чем платеж по кредиту.

Цена квартиры при приобретении в кредит как правило ниже, чем при приобретении в рассрочку, т. к. при рассрочке застройщик получает полную стоимость квартиры гораздо позже и несет дополнительные риски по управлению задолженностью. Доля таких сделок не превышает 20%.

Вадим ШУВАЛОВ



Как купить квартиру выгодно

В компании ЛенСпецСМУ (входит в ГК «Эталон») до 31 июля 2016 года на квартиры в готовом жилом комплексе «Ласточкино гнездо» в Невском районе Санкт-Петербурга (в корпусах № 3, 5, 7, 9, 10, 11 и 12) действует специальная акция «Стопроцентный специальный список».

На ряд квартир, внесенных в «Стопроцентный специальный список», предоставляется специальная цена для заключаемых договоров при 100-процентной оплате, а также при оплате по ипотеке, субсидии, материнскому капиталу. Цена в таком случае получается минимальной.

Скидку в размере 15% можно получить при покупке квартиры в жилом комплексе «Царская столица» в Центральном районе города (в готовых корпусах № 2Б, 2В, 3Б, 3В, 4Б, 4В), а также в построенных ЖК «Речной» и ЖК «Молодежный» в Невском районе. Скидка действует при 100-процентной оплате квартиры. При этом покупка с привлечением ипотечного кредита от одного из 20 банков-партнеров ЛенСпецСМУ также приравнивается к 100-процентной оплате и дает право на получение скидки.