

ДОМ

Приевшиеся малогабаритки

Спрос на двушки и трешки вырос в два раза

квартирография

После трех кризисных лет, когда основной интерес у покупателей первичного рынка вызывали студии и малогабаритные однушки, внимание постепенно переключается на квартиры большего метража.

Тем более что в ближайшее время рынок может начать испытывать дефицит предложения в этом сегменте — в кризис застройщики закладывали дома с большим количеством однокомнатных квартир.

Как говорят эксперты, тенденция повышения интереса к покупке двух- и трехкомнатных квартир прослеживается с весны этого года. «Рынок оживился вследствие увеличения платежеспособности покупателей, возобновления программ ипотечного кредитования. После первой волны кризиса накопился отложенный спрос, на долю которого приходится большое количество сделок. Если первоначально больший интерес вызывали малогабаритные квартиры, то сейчас спрос расширился и на двух- и трехкомнатные», — говорит генеральный директор ЗАО «Ойкумена» Лев Гинденко.

По данным группы компаний «Балтрос», спрос на такие объекты увеличился в два раза. «Если год назад интерес к покупке двухкомнатных квартир проявляли лишь 14 процентов опрошенных, то сейчас о намерении приобрести жилье большей площади высказываются уже почти 30 процентов опрошенных. Основной спрос приходится на квартиры экономкласса, увеличивается интерес и к домам комфорт-класса. Цена, которую покупатели готовы платить за такое жилье, начинается от 3,1 млн рублей. Спрос на трехкомнатные вырос, но не так сильно. Ими интересуется около 10 процентов потенциальных покупателей. Стоимость — от 4,2 млн рублей», — говорит Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос».



Год назад интерес к покупке двухкомнатных квартир проявляли лишь 14% потенциальных покупателей. Сейчас о намерении приобрести жилье большей площади говорят уже почти 30% опрошенных

«Спрос на такое жилье будет расти за счет увеличения доходов населения, возвращения на рынок ипотечного кредитования и смягчения требований к заемщикам. Этот спрос мы уже ощутили по уровню интереса к жилью в районе „Славянка“, — резюмирует она. «В строящихся домах быстрее всего раскупают одно- и двухкомнатные квартиры. Более того, в последнее время четырехкомнатные квартиры в дефиците — по некоторым объектам спрос на них превы-

шает предложение», — рассказывает генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости» холдинга «ЛенСпецСМУ» Ирина Онищенко.

Согласно результатам опроса, проведенного порталом Restate.ru, 47,32% респондентов полагают, что на одного человека для комфортного проживания должно приходиться порядка 40–50 кв. м, как в Европе. Второй по популярности ответ — около 20–30 — здоровый компромисс. Так

считают 35,53% опрошенных. Из общего числа респондентов 7,26% ответили — «не меньше 100 кв. м». Жить по установленным нормативам на 18 метрах согласно 6,26% респондентов. Еще 2,7% уверено, что на одного россиянина хватит и двух метров.

- На одного петербуржца в среднем приходится 22 кв. м жилья. При этом на Украине этот показатель составляет 27 кв. м, в Чехии — 35 кв. м, в США — 70 кв. м. По прогнозам, к 2015 году обеспеченность

квadratными метрами жилья на одного жителя Северной столицы может составить 28 кв. м.

Основными покупателями многокомнатных квартир чаще всего выступают семьи с двумя-тремя детьми. «Это те люди, которые три-пять лет назад купили однокомнатные квартиры, в том числе в ипотеку. Теперь у них появились еще дети, и потребовалось расширить площадь. Чаще всего квартира покупается с продажей существующего жилья

и привлечением кредитных средств», — говорит Наталья Агрэ, директор по продажам и маркетингу компании KVS. С ней согласен директор по продажам компании «Строительный трест» Сергей Степанов. «Однокомнатные квартиры покупают родители для своих подростков детей-студентов, взрослые дети — для пожилых родителей и молодые специалисты, приобретающие свое первое самостоятельное жилье. В двухкомнатных квартирах селятся молодые семьи,

которые имеют ребенка или планируют его», — считает он.

Как говорят эксперты, эти покупатели чаще всего уже имеют сложившиеся приоритеты в отношении района проживания, необходимой инфраструктуры жилого комплекса, удобства планировки. «Сейчас потребитель считает хорошей локацией даже окраины и ближний пригород, если там создана хорошая инфраструктура, есть детские сады, школы, магазины, можно удобно доехать до города. При этом цена остается одним из решающих факторов», — уверена Анна Корсакова.

В некоторой степени структура покупательского спроса корректируется за счет маркетинговых ходов строительных компаний. Системы рассрочек, зачета имеющегося жилья, лояльные программы ипотеки и демпинг часто заставляют покупателей менять свои предпочтения в вопросах покупки строящегося жилья. Кроме того, по мнению экспертов, основная роль в расширении возможностей покупателей — за дешевающей ипотекой. «Для улучшения жилищных условий покупатели часто пользуются ипотечными кредитами и, накопив определенную сумму, покупают не однушку, а двушку, взяв недостающую сумму в ипотеку», — уверен Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК ЦДС. «Сейчас мы активно работаем с банками, которые предлагают крайне интересные условия ипотечных кредитов. Так, при участии нашего стратегического партнера — банка ВТБ — мы запустили программы для покупки жилья в „Славянке“ с процентной ставкой по ипотечному кредиту от 7,5 процента годовых. Для владельцев малого бизнеса и частных предпринимателей есть ипотека всего по двум документам. Все это делает жилье более доступным», — уверена Анна Корсакова. Сейчас, как утверждает эксперт, доля ипотечных продаж в компании достигла 70%.

Впрочем, как утверждает Ирина Онищенко, объемы продаж двух- и трехкомнатных квартир растут и за счет развития маркетинговых ходов строительных компаний (механизмов рассрочки, программ зачета имеющегося жилья) и системы ипотечного кредитования. «Недавно у нас была и вовсе парадоксальная, на первый взгляд, ситуация — объемы продаж трешек превысили число проданных однушек», — резюмировала она.

Как считают участники рынка, дефицит крупногабаритного жилья будет в ближайшее время только нарастать. «Проблема в том, что в кризис и посткризис все застройщики, двигаясь за спросом, сокращали долю такого жилья в пользу студий и однушек. Сейчас, когда спрос двинулся в другую сторону, переделать дома они уже не смогут. В итоге мы можем получить дефицит двух- и трехкомнатных квартир», — уверен Тарас Кручинин, первый заместитель генерального директора ИСК «Сфера». По его мнению, из тех метражей, которые предлагаются, оптимальными являются 42–46 кв. м для однокомнатных квартир, 60–70 кв. м для двухкомнатных и от 80 «квадратов» для трешек. «Задача застройщика — грамотно продумать квартирографию своего объекта и правильно его позиционировать, донести до своих потенциальных покупателей его конкретные преимущества. К примеру, в доме, где большинство квартир — маломерные студии, неизбежно возникнут сложности с реализацией трехкомнатного жилья», — резюмировал Сергей Степанов.

Впрочем, по мнению участников рынка, очевидно, что большинство жителей Петербурга в целом считают свои жилищные условия недостаточно комфортными и желают как минимум увеличить площадь своего жилья.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 5,8 млн руб.

www.cds.spb.ru
www.kantele.spb.ru

320 12 00

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

Приобретение квартир осуществляется посредством участия в ЖСК и оплаты взносов. Реклам