

14 → ПОКУПАТЕЛЬ ГОЛОСУЕТ ДЕНЬГАМИ

Как говорят эксперты, за прошедший год предложение на рынке жилой недвижимости превысило спрос. «Следовательно, мы близки к смене диктата производителя на диктат потребителя. Если раньше клиент был неразборчив в своих предпочтениях и соглашался на то, что ему предлагает рынок, то сейчас его требования к жилью выше. В будущем покупательские ожидания могут быть не удовлетворены, и спрос упадет. Поэтому девелоперам уже сейчас надо предлагать покупателю то, что будет востребовано на протяжении многих лет. В комфорт-классе эта тенденция проявляется не столь явно, но все же она заметна», — считает Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс».

В конкурентной борьбе застройщики жилья комфорт-класса все больше обращают внимание на «фишки» как конкурентные преимущества. «Когда мы проектировали новый проект, наша цель была сделать квартал, отличающийся от всех остальных. Главное — создать дома как можно более приспособленными для жизни. К примеру, в нашем проекте будут не только колясочные, но и места, где можно будет помыть лапы собакам после прогулки. Все дворы комплекса будут закрыты для автомобилей и охраняемы. Также во дворах предусмотрен бесплатный Wi-Fi», — рассказывает генеральный директор ЗАО «Ойкумена» Лев Гниденко.

«Говоря о тенденциях, необходимо отметить возрастающую востребованность квартир в максимально высокой степени готовности, позволяющих быстро въехать и начать комфортно жить и включающих дополнительные опции. Продажи квартир в наших новых объектах свидетельствуют о высоком спросе, в частности, на квартиры, в которых предусмотрены сауны, большие финские балконы, кладовки, встроенная мебель; востребованы также услуги по заказу и установке кухонных гарнитуров. Увеличивается и доля клиентов, которые при покупке квартиры заказывают полную отделку „под ключ“. Сейчас с такой отделкой продается более сорока процентов квартир в наших объектах комфорт-класса», — говорит директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова.

«Требования покупателей к качеству жилья будут расти и дальше. По нашим прогнозам, при условии относительной макроэкономической стабильности в дальнейшем продолжится смещение спроса и предложения в сторону жилья комфорт-класса», — уверен Юха Вятто.

«При сохранении текущих объемов спроса и при выводе нового предложения на рынок конкуренция среди застройщиков будет обостряться. Строительные компании возьмут направление на улучшение характеристик своего продукта, повышение качества в борьбе за покупателя. Возможно перераспределение спроса между проектами, поскольку клиент сегодня имеет широкий выбор. Кроме стоимости квадратного метра на этот выбор оказывают влияние такие факторы, как грамотная концепция проекта, продуманность планировочных решений и обеспеченность инфраструктурой, необходимой для комфортной жизни», — объясняет Петр Буслов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб».

По свидетельству экспертов, наибольшим спросом на рынке комфорт-класса



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОБОСОБЛЕННОСТЬ ДОМА И ВИД НА ВОДУ — В ЧИСЛЕ ГЛАВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЖИЛЬЯ БИЗНЕС- И ЭЛИТ-КЛАССА

пользуются квартиры небольшого метража в домах, расположенных в черте города, в обжитых и насыщенных инфраструктурой районах. «Благодаря высокому качеству строительства, такие квартиры привлекательны как для жизни, так и для инвестиций. Стоимость жилья комфорт-класса растет, поскольку именно такие квартиры пользуются наибольшим спросом», — говорит Павел Андреев. «Наиболее востребованы небольшие однокомнатные и двухкомнатные квартиры площадью 35–50 кв. м, а также студии площадью 27–30 кв. м. В целом такое жилье пользуется активным спросом, в настоящее время в нише комфорт-класса предложение и спрос сбалансированы. Поэтому объем строительства будет сохраняться примерно на достигнутом уровне. Преимущественно развитие сегмента будет происходить в городской черте, включая территории, подпадающие под реновацию», — полагает Ольга Трошева.

ПРОЕКТЫ БЕЗ ОСТАНОВКИ Несмотря на рост предложения, девелоперы останавливаться не собираются. «В следующем году мы планируем начать строительство нескольких новых объектов, часть из которых можно отнести к проектам редевелопмента „серого пояса“ Петербурга», — говорит Антон Евдокимов. — Мы считаем, что это очень хорошая тенденция для всей градостроительной отрасли — освоение территорий бывших промышленных предприятий, которые десятки лет не использовались по своему назначению».

«Перспективы редевелопмента наконец-то обретают вполне конкретные очертания — мы видим, как на месте нежилых площадок появляются первые

очереди достаточно масштабных жилых комплексов, в результате чего иной раз полностью меняется облик микрорайона. Эта тенденция позитивно влияет на качество и объем спроса в таких районах, так как обнаруживает ранее неохваченные целевые группы и позволяет значительному числу потенциальных покупателей с ограниченным бюджетом покупки улучшить свои жилищные условия, не покидая районы своего проживания. Кроме того, на мой взгляд, параллельно развивается тенденция миграции из спальных районов в центральные, так как появление более массового сектора нового жилья вблизи центра города привлекательно для людей, ведущих деловой образ жизни и стремящихся сэкономить время на дорогу», — полагает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

С ним согласен и Феликс Альбеков, директор по маркетингу ГК «Росстройинвест»: «Ритм городской жизни становится более интенсивным. Одновременно с увеличением населения и возрастающей нагрузкой на транспортную инфраструктуру увеличивается среднее время в пути от работы к дому среднестатистического жителя Петербурга, поэтому люди стремятся покупать жилье в домах, где все под рукой и не нужно тратить лишнее время на перемещение в пространстве».

Интересны покупателям и точечные проекты в старых локациях. Так, в будущем году строительная компания «С.Э.Р.» планирует вывести на рынок проект «Ланская усадьба» на месте бывшего хлебозавода на проспекте Энгельса, 2. Формируются и новые локации. Например, ЗАО «Ойкумена» в феврале начало строительство жилого квартала «Граффити» на 170 тыс.

кв. м жилья на Парашютной улице в Приморском районе. Участники рынка говорят о том, что район Парашютной становится очередным центром девелоперской активности — в ближайшее время здесь будет возведено более 2 млн кв. м жилья.

Еще одна перспективная территория — зона в районе проспекта Блюхера и прилегающих к нему улиц. «В этой локации есть ряд участков суммарной площадью более 50 га, где пока не заявлено ни одного проекта, однако по генплану эти земли относятся к зоне многоквартирной жилой застройки. Здесь же есть участки, предназначенные под строительство уже заявленных жилых комплексов. Например, ЖК „Барлоу“ компании „СПб Реновация“. Перспективными остаются пока и те участки, где уже ведется строительство первых очередей жилых комплексов: ЖК „Калина-парк“ компании „ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад“, ЖК „Кантемировский“ компании ЦДС и ЖК „Маршал“ компании Л1 (суммарно более 500 тыс. кв. м жилой площади)», — рассказывает Ольга Трошева.

Еще один из трендов рынка — развитие проектов комплексного освоения территорий, которое активно продолжается на границе Петербурга и области. «Застройщики комфорт-класса все активнее выходят за границы города, в Ленинградскую область, где работать сейчас во многом проще и удобнее. В то же время дальнейшего регионального продвижения ждать не стоит: застройщики будут осваивать новые территории только вслед за спросом, который пока что сосредоточен вблизи городской черты», — полагает Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест». ■