

КЛАССОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ КЛАССИФИКАЦИЯ ЖИЛЬЯ ПЕРЕОСМЫСЛИВАЛАСЬ, ГРАНИЦЫ МЕЖДУ КЛАССАМИ СТИРАЛИСЬ. МНЕНИЯ О ТОМ, КАК ИЗМЕНЯТСЯ СЕГМЕНТЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ НЫНЕШНЕГО КРИЗИСА, РАСХОДЯТСЯ. ОДНИ ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ РАССЛОЕНИЕ НА ОЧЕНЬ ДОРОГОЕ И ДЕШЕВОЕ ЖИЛЬЕ, ДРУГИЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ПОКУПАТЕЛИ УЖЕ НЕ СТАНУТ МЕНЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫМИ И НЕ СОГЛАСЯТСЯ НА КОМПРОМИССЫ В МИНИМАЛЬНОМ УРОВНЕ КОМФОРТА. АЛЕКСАНДРА ТЕН

По словам руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светланы Московченко, важно понимать, что нельзя ввести строгую единую классификацию и уравнивать все объекты в России, так как у каждого региона есть своя специфика спроса и предложения: то, что в одном регионе считается «комфортом», в другом будет «экономом». «Критерии классификации жилья менялись исключительно с точки зрения маркетингового подхода и продвижения каждым девелопером своего объекта в нужном ему классе», — продолжает эксперт. — За счет улучшения благоустройства комплексы эконом-класса стали позиционироваться в классе комфорт, хотя и качественные параметры, и соотношение типов квартир в квартирографии к нему не относились. Также, например, появился премиум-класс, что было обусловлено хорошей локацией, но непримечательными качественными характеристиками объектов. Все эти нововведения только больше запутывают потребителей и участников рынка».

СТИРАЮЩИЕСЯ РАЗЛИЧИЯ Традиционно отличительными особенностями квартир эконом-класса считались расположение дома в отдаленных частях города и за его границей, невыразительная архитектура, панельная технология строительства. Кроме этого, к характеристикам самого бюджетного класса недвижимости относятся большое количество квартир в здании и на лестничной площадке (не менее 75% от общей площади дома), маленькие кухни (не более 8 кв. м), небольшие метражи, низкие потолки (от 2,5 до 2,7 м), типовое и однообразное оформление дворов, небольшая придомовая территория с минимальным количеством парковочных мест.

Тенденцией последних лет было и до сих пор остается снижение средней площади квартир по всем сегментам. По классификации Nikoliers, метраж жилья комфорт-класса в современных домах начинается от 19 кв. м при средней площади 40–60 кв. м. Как правило, сегодня для квартир этого класса нет четкой привязки к местоположению и архитектурному облику, технология строительства — типовая или европейская панель, монолит, высота потолков — от 2,6 до 2,75 м, количество квартир на этаже — не ограничено. В домах комфорт-класса устанавливаются лифты отечественного производства или недорогие модели иностранных производителей, есть входные группы и евроотделка мест общего пользования (МОП). Опционально в этих жилых комплексах могут быть «дворы без машин», подземные или наземные паркинги, количество машино-мест на одну квартиру составляет примерно 0,3.

ДЕЛОВОЙ ПОДХОД Отличия в классе недвижимости становятся заметнее начиная с уровня бизнес-класса. Такие дома строятся по индивидуальному проекту с оригинальной архитектурой обычно по технологии монолитного или комбинированного домостроения (монолитно-кирпичная, монолит-пеноблок). Высота потолков в квартирах бизнес-класса варьируется в пределах 2,8–3,2 м, площадь квартир начинается от 28 кв. м при средней площади 60–80 кв. м. Количество лотов на этаже — не более восьми. Лифты иностранных производителей Otis, LG, SEC, Sigma, Monitor, Kleemann, SJEC. Обязательным атрибутом является наличие улучшенной детской площадки, огороженной придомовой территории, «двора без машин». Тип паркинга — подземный, количество машино-мест на одну квартиру — от 0,5.



ТЕНДЕНЦИЕЙ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ БЫЛО И ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ СНИЖЕНИЕ СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ КВАРТИР ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ

ПРЕМИАЛЬНЫЕ УСЛОВНОСТИ В классах премиум и элит несколько похожих характеристик: монолитно-кирпичная или полностью кирпичная технология, авторские проекты известных архитекторов, оснащение системами видеонаблюдения, домофонами, видеодомофонами и другими высокотехнологичными устройствами, наличие стойки ресепшен, огороженной, охраняемой территории с ландшафтным дизайном, лобби, каминной и лаундж-зон, подземный тип паркинга. Отличие заключается в локации и уровне упомянутых атрибутов. В элитном классе проекты дома или ландшафтного дизайна готовят именитые авторы (часто зарубежные), используются флагманские материалы и оборудование. Высота потолков в премиум-сегменте — от 3 м, в элитном — от 3,2 м, минимальная площадь для квартир премиум-класса — от 42 кв. м при средней площади 80–100 кв. м, в классе элит — 50 кв. м, средняя — 100–120 кв. м. Количество лотов на этаже в домах премиум-класса — не более шести, в элитных — не более четырех, в пентхаусах — не более двух. Каждая квартира премиум-класса должна быть обеспечена минимум одним машино-местом в подземном паркинге. Элитное жилье предполагает наличие не менее двух и более парковочных мест на квартиру в зависимости от ее площади.

РАВНЕНИЕ НА СПРОС По результатам первого полугодия 2022 года аналитики отметили снижение спроса во всех сегментах. Так, суммарный объем спроса

на первичном рынке жилой недвижимости Северной столицы составил 1,28 млн кв. м, или 33,1 тыс. квартир, свидетельствуют данные Nikoliers. По сравнению с аналогичным периодом 2021 года показатель снизился на 18%, а количество реализованных квартир — на 9%.

Наибольшее падение спроса зафиксировано в премиум-классе: за шесть месяцев 2022 года было реализовано всего 21 тыс. кв. м (300 квартир), что на 36% меньше показателя за аналогичный период прошлого года. В бизнес-классе объем спроса уменьшился на 21% по сравнению с первым полугодием 2021 года: покупатели приобрели 119 тыс. кв. м, или примерно 2,2 тыс. квартир. Наиболее уверенно в текущей ситуации чувствует себя комфорт-класс, в котором было продано 1,1 млн кв. м (30,5 тыс. квартир) — на 17% меньше, чем в январе — июне 2021 года. При этом средняя площадь проданного лота на рынке продолжает снижаться: по итогам полугодия показатель достиг 38,7 кв. м, что на 3,6 кв. м меньше, чем в прошлом году.

КОМФОРТ ПРЕОБЛАДАЕТ Объем нового предложения по итогам первого полугодия 2022 года достиг уровня 1,5 млн кв. м, или 32 тыс. квартир, что на 8% меньше, чем годом ранее. В структуре нового предложения продолжает доминировать комфорт-класс: в этом сегменте предлагалось 987 тыс. кв. м, или 67%. Еще треть, или 490 тыс. кв. м, сформировали проекты премиальной недвижимости (405 тыс. кв. м в бизнес-классе и 85 тыс. кв. м в премиум-классе).

Объем экспозиции по состоянию на конец второго квартала 2022 года составил около 2 млн кв. м, или 38,6 тыс. квартир. Количество экспонирующихся метров за квартал увеличилось на 15%. В начале марта часть квартир была снята с продажи, однако уже через пару недель девелоперы начали пополнять рынок как в уже реализующихся комплексах, так и в новых проектах.

ЦЕНЫ НА ПАУЗЕ Средневзвешенная базовая стоимость квадратного метра по итогам июня 2022 года достигла 252,5 тыс. рублей, что на 19% выше показателя конца 2021 года. Активное пополнение рынка проектами комфорт-класса на периферии города, а также снижение спроса привели к замедлению темпов роста стоимости во втором квартале. Если в первом квартале темп роста средневзвешенной стоимости квадратного метра составлял 14–17% в зависимости от класса, то на данный момент он вернулся на уровень до 2–3% за квартал. Также многие застройщики сейчас предлагают скидочные программы и дополнительное субсидирование ипотечных ставок, чтобы стимулировать спрос.

«В каждом сегменте есть периоды затишья и время оживления спроса», — поясняет Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers. — Покупательский интерес всегда растет на фоне старта продаж новых проектов, акционных предложений или появления уникального концептуального продукта. В сочетании с интересными программами рассрочек и субсидированных ставок эти факторы смогут подогревать спрос в дальнейшем». При этом эксперт не видит предпосылок для снижения цен на первичном рынке, так как конъюнктура рынка не позволит девелоперам сделать это. «Удорожание стройматериалов и проектного финансирования (не говоря о бридж-кредитовании) по-прежнему удерживает себестоимость строительства на высоком уровне», — подчеркивает госпожа Конвей.

ПОСТКРИЗИСНЫЕ СЦЕНАРИИ По мнению госпожи Московченко, значительно увеличившиеся цены в совокупности с отстающей от них платежеспособностью населения не смогут обеспечить уровень спроса, к которому девелоперы привыкли за последние несколько лет. Дело не в кредитной ставке, а в том, что в текущих условиях ежемесячный платеж по ипотеке непосилен для среднестатистического жителя Петербурга. «Скорее всего, жилой сегмент ждет еще большее расслоение на очень дорогое или дешевое, чтобы поддержать темпы строительства. В связи с этим мы ожидаем, что жилье в более низком классе будет стандартизироваться, так как только через стандартизацию в текущих условиях возможно обеспечить конкурентоспособную цену, поэтому без панельного домостроения (как вариант развития) не обойтись», — прогнозирует аналитик Knight Frank St. Petersburg. — Но вышесказанное не исключает, что жилье комфорт- и бизнес-класса будет востребовано, вероятно, оно станет более нишевым».

Госпожа Конвей обращает внимание, что в последние годы покупатель стал гораздо более требовательным, особенно на фоне роста цен: «Это значит, что в ту же стоимость квартиры он хочет включить гораздо больше бенефитов. И компромиссы в минимальном уровне комфорта недопустимы». ■