18 → Более дорогие проекты сосредоточены в обжитых кварталах с развитой инфраструктурой у станций метро. Более демократичное предложение — в проектах комплексного освоения территории в развивающихся микрорайонах. На начало текущего года уровень цены при единовременной оплате в сегменте масс-маркета в обжитых районах города составил 78 тыс. рублей за квадратный метр. В пригородных территориях (до 10 км от КАД) и административно подчиненных районах города цена при единовременной оплате составляет 61,4 тыс. рублей за квадратный метр. Ожидается небольшой рост цен на первичное предложение», — говорит коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Денис Бабаков.

По словам генерального директора ЦРП «Петербургская недвижимость» Олега Пашина, в течение первого квартала 2013 года продолжал расти рынок ипотеки: «Банки улучшали условия ипотечных программ и расширяли круг аккредитованных объектов (в том числе, за счет вновь выведенных на рынок крупных проектов). Благодаря этому доля ипотечных сделок в „Петербургской недвижимости“ к концу первого квартала выросла до 35 процентов (в конце 2012 года она составляла 30 процентов). Улучшение условий ипотечного кредитования стало одним из факторов, стимулирующих покупательскую активность. Другим фактором стало растущее предложение: в течение трех месяцев девелоперы выводили в продажу новые интересные проекты как в Санкт-Петербурге, так и в его пригородах». С Олегом Пашиным согласны и другие участники рынка, которые подчеркивают, что, несмотря на все панические заявления о дефиците земли, конец 2012 — начало 2013 года охарактеризовался достаточно интенсивным выводом новых проектов на рынок. «Соотношение спроса и предложения выглядит сегодня достаточно сбалансированным. По нашему мнению, сейчас правильнее говорить не о возможности дефицита как такового, а о том, насколько качественную, комфортную и полноценную среду проживания предлагает тот или иной проект своим потенциальным покупателям. В 2013 году треть предложений на первичном рынке жилья в Петербурге сфокусируется на юго-западе и северо-западе. Только там возможна масштабная квартальная застройка, которая создает комфортную среду обитания», — полагает Дмитрий Брызгалин, генеральный директор ГК «Город».

По данным КЦ «Петербургской недвижимости», в первом квартале 2013 года объем вывода новых объектов на рынок был сопоставим с показателями третьего и четвертого кварталов 2012 года. Открытие продаж состоялось в объектах, общая площадь квартир в которых превысила уровень в 1 млн кв. м (более 21 тыс. квартир). В числе наиболее крупных объектов, в которых стартовали продажи в январе — марте 2013 года, можно отметить новые корпуса в ЖК «Северная долина» («Главстрой-СПб») — более 10% в общем объеме жилья, вышедшего на рынок за период. Второе место делят два объекта: очередные корпуса ЖК «Каменка» («СУ-155») — 75,3 тыс. кв. м и вторая очередь ЖК «Академ-парк» («БФА-Девелопмент») — 73,3 тыс. кв. м.

По данным УК «Старт Девелопмент», в пригородной зоне за первый квартал 2013 года в продажу были выведены 33 новых жилых комплекса — еще в 2012 году такой объем нового предложения появлялся на рынке за полугодовой период. В том числе это Jaanila Country в Янино, несколько новых проектов в зонах Мурино и Девяткино, по-прежнему активно развиваются Всеволожск, Шушары, несколько новых домов появилось в Пушкине. «Сохраняется тенденция к смещению и предложения, и спроса в пригороды. Жилье в обжитых кварталах Петербурга — не то чтобы было в дефиците, но существенно дороже, чем на окраинах», — говорит Елена Шишулина, руководитель отдела маркетинга УК «Старт Девелопмент».

КОММЕРСАНТЪ

ЖК «СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА», В КОТОРОЙ ИДЕТ ПРОЦЕСС СТРОИТЕЛЬСТВА, ИМЕЕТ ХОРОШУЮ ТРАНСПОРТНУЮ ДОСТУПНОСТЬ

По мнению руководителя департамента недвижимости компании ЦДС Сергея Терентьева, тенденция к увеличению предложения продолжится: «Уже в 2014-м стоит ожидать увеличения количества сданных объектов и общего числа введенных в эксплуатацию квадратных метров жилья. То, что сдается сейчас, закладывалось до кризиса и уже во время него. Так что не исключено, что и следующий год будет таким же по объему ввода. А вот потом, в 2014–2016 годах, темпы строительства могут снова вырасти. Ведь сейчас на рынок выводится больше объектов, чем два-три года назад, если брать в расчет и область».

Как говорят эксперты, на рынке увеличивается количество инвестиционных покупок. «К примеру, в первом квартале 2013 года количество людей, покупающих квартиры с целью инвестиций, увеличилось относительно первого квартала 2012 года. Как результат, в этом году доля инвестиционных покупок составляет от 10 до 15 процентов», — говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АРИН.

СПРОС ИДЕТ НА СПАД Не все застройщики столь оптимистичны. Так, по мнению генерального директора ЗАО «Ойкумена» Льва Гниденко, сегодня ситуация с продажами в Петербурге сложнее, чем год назад. «Причиной этому несколько факторов: уменьшение платежеспособного спроса, серьезное увеличение объема предложения и рост ипотечных ставок. У населения стало меньше свободных денежных средств на руках, а ипотечные ставки подросли. При этом уже на десять лет вперед заявлено проектов общим объемом около 30 млн кв. м, то есть по 3 млн кв. м в год в среднем, что довольно много для Санкт-Петербурга. Уже давно реализуются и продолжают строиться такие крупные проекты, как „Северная долина“, „Балтийская жемчужина“, „Каменка“, выходят на рынок новые альтернативные проекты на границе города и области. В итоге на данный момент предложение немного превышает спрос. Поэтому рост цен с начала года замедляется и иногда даже видно их снижение, например, на квартиры большой площади», — говорит он.

С этим согласна и Светлана Аршинникова, руководитель отдела маркетинга ГК «Балтрос»: «В первую очередь в 2012–2013 годах мы видим снижение покупательского спроса на квартиры комфорт-класса. Как следствие — рост предложения в сегменте экономкласса и активное развитие окраин города с выходом в 47-й регион. Именно в этом сегменте сосредоточены квартиры до 3 млн рублей. На рынке вновь высока доля малогабаритных квартир, растет количество студий, средний метраж квартиры уменьшился на 5–6 квадратных метров».

КОМФОРТНО И ЧЕСТНО Как говорят участники рынка, главный тренд последнего года — спрос покупателей на более качественную жилую среду. Потенциальных владельцев жилья интересуют не только стены, но и окружение, в котором они будут жить. «Покупатели все больше внимания уделяют внешнему облику здания, архитектурным решениям и удобству планировок, инфраструктуре и комфорту проживания. В частности, все самое необходимое в шаговой доступности от квартиры — это не только магазины, аптека, детский сад, кафе, салон красоты и другие предприятия сферы бытового обслуживания, но и благоустроенная зеленая зона для отдыха детей и взрослых. Будущие жильцы все чаще интересуется тем, как будет выглядеть их дом, насколько удобны и функциональны планировки квартир», — говорит Людмила Здоровецкая, руководитель отдела продаж группы компаний «Росстройинвест». С ней согласен Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера»: «Особенно высок этот спрос в сегменте „высокого“ комфорт- и бизнес-класса. Покупатели устали от жизни в муравейниках, с трудностями проезда по кварталу, когда нельзя нормально поставить машину. Даже количество соседей имеет значение — невозможно знать всех 200 своих соседей по подъезду. Именно исходя из этих предпосылок мы и реализуем малоэтажный жилой комплекс „Эдельвейс“ в Коломягах».

По мнению Сергея Степанова, директора по продажам компании «Строительный трест», еще один тренд — более четкая сегментация рынка: «В 2013 году на федеральном уровне была принята „Единая классификация многоквартирных жилых новостроек“, где прописаны критерии, по которым тот или иной объект может быть отнесен к сегменту „эконом“, „комфорт“, „бизнес“ или „элита“. Принятие подобного документа — очень важный и позитивный момент: он говорит о том, что строительный рынок становится более цивилизованным, открытым и прозрачным для потребителя. Раньше застройщики самостоятельно относили свои проекты к тому или иному сегменту, иногда при этом — вольно или невольно — вводя покупателей в заблуждение. Теперь классификация объектов недвижимости может быть проведена по объективным критериям», — утверждает господин Степанов. ■