

## ДОМ

## Всплеск спроса не повлиял на сегментацию

— классы жилья —

С14 ▮ «В ближайшие годы, по нашим оценкам, доля бизнес-класса в общем объеме рынка может сократиться. Но в количественном выражении она, скорее всего, останется на прежнем уровне или незначительно увеличится. Сегмент элитного жилья практически исчерпал ресурс подпадающих земельных участков, а платежеспособный спрос остается ограниченным. Рост объема жилья этого класса возможен за счет объектов реконструкции в центральной части города, а также за счет прироста апарт-отелей. Таким образом, доля элитного сегмента жилья в объеме предложения на первичном рынке снизится», — прогнозируют в Colliers International.

При этом господин Вовк отмечает, что качество строящегося жилья растет год от года. И тот уровень комфорта, который еще 10–15 лет назад предлагался в сегменте бизнес-класса, сейчас соответствует только масс-маркету: двухкамерные стеклопакеты, ламинат, кафель в санузлах, нормативное количество парковочных мест, бесшумные лифты.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», говорит: «Абсолютное большинство покупателей, 82 процента, по итогам первого полугодия ориентированы на бюджетный сегмент жилья. Квартиры комфорт-класса выбирают 17 процентов, бизнес и премиум-класс — 1 процент. На рынке недвижимости категории масс-маркет, максимально востребованной в Петербурге, в стадии строительства находится 85 комплексов, общая площадь которых составляет около 5 млн кв. м. 34 объекта относятся к экономклассу, 51 — к классу комфорт. Несмотря на численное превосходство проектов комфорт-класса, в общем объеме застройки они уступают эконом-жилью по количеству квадратных метров. Жилые объекты экономкласса составляют 53 процента от общего объема строящегося жилья с общей жилой площадью 2,659 млн кв. м, а комфорт-класса — 2,464 млн кв. м (или 47 процентов)», — говорит госпожа Бармашова.



Аналитики уверенно прогнозируют: на рынке недвижимости всегда будет преобладать жилье экономкласса

Алексей Берников приводит свою статистику: «На сегодняшний день наиболее весомой остается доля жилья экономкласса, которая в общем объеме предложения составляет 45–50 процентов. Сегмент „комфорт“ занимает 30–35 процентов рынка, „бизнес“ — 12–15 процентов, а „элита“ — 5–7 процентов. Из приведенных цифр очевидно, что постепенно увеличивается доля „комфорта“: пять лет назад „эконом“ стабильно занимал 70 процентов рынка, 20–25 процентов приходилось на „комфорт“ и „бизнес“, остальное на „элиту“. Как раз доля последнего, премиального сегмента в общем объеме предложения была наиболее стабильна в последние годы. С развитием рынка, чтобы выделяться среди конкурентов, многие застройщики стали позиционировать свои проекты в классе комфорт, предлагая в них всевозможные улучшения: ремонт „под ключ“, высокие потолки, отделка

МОП, благоустроенные дворовые территории с детскими и спортивными площадками, выделяющиеся фасадные решения. Борьба за покупателя привела к необходимости повысить качество продукта и к росту доли комфорт-класса».

Впрочем, многие эксперты считают, что до реального улучшения качества жилья дело пока не дошло. Илья Тюкин, директор ГК «Арт-фасад», говорит: «Сегодня мы находимся на том этапе развития рынка, когда срок экспозиции квартир в новостройках увеличивается, но, как ни странно, конкуренция еще не подвигла девелоперов массово заниматься качественным улучшением своих проектов. По большей части это все еще маркетинговая конкуренция — описание преимуществ проекта в большей степени, чем их создание. Другими словами, сегодня мы все еще находимся на пути к качественной конкуренции, но пока не дошли. Тем не менее какие-то подвиги в этом направлении имеют место. Девелоперы, которые начинают заниматься

выиграют впоследствии, когда это станет жизненной необходимостью существования на рынке. У ряда проектов к этому моменту будут инструменты оптимизации, различные продуктовые опции, инструменты формирования различных продуктов».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, дает такой прогноз: «До настоящего момента основным критерием выбора для большинства покупателей была цена. Однако в последние два года мы наблюдаем выход большого количества новых проектов в Петербурге и ближайших пригородах, что, как я предполагаю, повлечет определенное перенасыщение рынка в этом сегменте. С одной стороны, у наименее качественных проектов могут возникнуть сложности с продажами, с другой стороны, такое насыщение будет стимулировать покупателей к повышению требований к жилью. В Петербурге недвижимость дороже, чем во многих европейских странах, и люди, которые это понимают, хотят получить за свои деньги опре-

деленное качество жизни. Я думаю, что эта тенденция будет постепенно нарастать. Нельзя сказать, что это вопрос ближайших двух-трех лет, скорее это более долгосрочная перспектива. На данный момент можно говорить о том, что зимне-весенний ажиотажный спрос склынул, объемы сделок уменьшились на фоне растущего объема предложений, и в этой ситуации выигрывают те, кто умеет создавать хорошую концепцию, качественно строить и грамотно продвигать на рынке свои продукты».

Впрочем, крупные девелоперы сохраняют оптимизм. Денис Бабак, коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», отмечает: «Мы не прогнозируем снижения покупательской активности этой осенью, и ожидать сокращения доли массового жилья также не стоит. Ажиотаж, наблюдавшийся весной, действительно прошел. Но спрос остается стабильным: по итогам семи месяцев этого года наша компания выполнила план продаж по всем показателям, а по сравнению с аналогичным периодом 2013 года рост составил более 30 процентов. Базовые показатели продаж по месяцам в течение периода могут смещаться. Например, у нас рост продаж в июле 2014 года по сравнению с июнем составил 51 процент. Мы оцениваем рынок как позитивный. С первого августа в продажах вышел наш новый проект — ЖК „Шуваловский“. Только на открытие офиса продаж в Приморском районе, приуроченного к началу реализации „Шуваловского“, пришло более тысячи человек. Продажи объекта идут успешно».

Начальника отдела маркетинга компании «Петрополь» Екатерина Никандрова прогнозирует: «Если заглядывать в среднесрочную перспективу, то единственная предпосылка для того, чтобы спрос на жилье в массовом сегменте иссяк — крупные изменения в экономике. Напряжение на мировой арене двояко влияет на внутренний потребительский спрос: кто-то ждет определенности, не решаясь приобрести квартиру, кто-то, наоборот, предпочитает вложить деньги в недвижимость».

**Роман Русаков**

## Осень пройдет без арендного ажиотажа

— наем —

**На сентябрь и октябрь традиционно приходится пик спроса на арендное жилье, ставки в этот период вырастали в прежние годы в среднем на 10%. Однако в этом году, говорят аналитики, роста ждать не стоит.**

Как констатируют эксперты, на рынке аренды жилья Петербурга в отдельных локациях сегодня наблюдаются перенасыщение предложения. Основная причина — «вброс» на рынок большого количества проектов (в основном экономкласса) с высокой долей студий и однокомнатных квартир (до 70–80%).

Алла Казакова, заместитель директора по аренде АН «Итака», говорит: «Предложение по-прежнему превышает спрос, быстро „вымываются“ с рынка только самые ликвидные объекты — студии и однокомнатные квартиры за 16–18 тыс. рублей в месяц без учета коммунальных платежей. Растут сроки экспозиции квартир с завышенными арендными ставками». Она предполагает, что ожидать заметного роста цен на аренду жилья этой осенью не стоит. Предложение продолжает прирастать за счет ввода новых жилых комплексов различного класса в Петербурге и Ленобласти. Если девелоперы реализуют заявленные планы, считает госпожа Казакова, до конца года сегмент «масс-маркет» понизится 1,8 млн кв. м нового предложения. Значительная доля этих квартир может выйти на арендный рынок.

Алексей Берников, маркетолог-аналитик ЗАО «Группа Прайм», предполагает: «Повышение ставок, если и произойдет, то будет избирательным и затронет только самые популярные у арендаторов „однушки“ и комнаты. При этом рост останется в пределах нескольких тысяч рублей, иначе съемщики поменяют арендодателя, чему благоприятствует свободное рыночное предложение».

#### Неравномерный переизбыток

Некоторые аналитики склонны считать, что перенасыщение предложения наблюдается не по всему городу, а лишь в некоторых его частях. «При этом говорить об этой ситуации как о некоей общей тенденции на рынке нельзя, так как перенасыщение носит локальный характер и проявляется

в отдельных районах, где предложение превышает спрос. Это районы за КАД у станции метро „Девяткино“, Курдово, Мурино, где строится большое число проектов экономкласса. „Однушки“ в проектах массового сегмента всегда закладывались в достаточном количестве (50–65 процентов от общего количества квартир), однако после кризиса их число в новых проектах существенно выросло, что было вызвано возросшим спросом на недорогие квартиры скромных площадей. Однако ощущение „арендного коллапса“ проявилось только в 2013 году, когда на рынок одновременно вышло большое число новых проектов, стартовавших после кризиса, где однокомнатные квартиры превалировали в общей квартирографии. В городской черте похожая ситуация складывается в зоне Северо-Приморской части (улицы Туристская и Оптиков) и также связана с выводом на рынок большого числа новых объектов, которые рынку пока трудно „переварить“, — рассказывает директор стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI (входят компании RBI и «Северный город») Вера Серезкина.

Алексей Берников добавляет: «Наиболее очевиден переизбыток в крупных жилых комплексах на границе с городом, особенно во Всеволожском районе. Во время роста рынка инвесторы приобретали здесь много квартир с целью перепродажи либо последующей сдачи в аренду. Если дом располагается в значительном удалении от метро, то из-за высокой конкуренции квартира в нем экспонируется очень долго. Транспортные и инфраструктурные ограничения в Мурино, Всеволожске, Колтушах, Янино отрицательно сказываются на спросе среди арендаторов, которые готовы переплатить за то, чтобы снимать квартиру в обжитом районе близко к метро».

#### Встречные тенденции

Максим Клятин, аналитик УК «Финам Менеджмент», предполагает, что помимо увеличения предложения идет и спад спроса: «Давление на рынок оказывают сложная макроэкономическая ситуация и общее сокращение потребительской платежеспособности в условиях снижения доходов. В таких условиях наблюдается практически отсутствие роста ставок аренды, несмотря на ста-

тельно высокие темпы инфляции. В структуре рынка заметных изменений не произошло: по-прежнему наиболее высоким спросом пользуются объекты низкого ценового сегмента — однокомнатные квартиры экономкласса. Вполне вероятно, в осенний период традиционно будет наблюдаться рост деловой активности, что способствовует снижению дисбаланса и позволит несколько повысить цены. Впрочем, учитывая общий экономический спад, рост спроса на аренду жилья, скорее всего, будет носить менее выраженный характер, чем в предыдущие периоды».

Алексей Берников считает, что влияет на спад активности арендаторов и то, что наиболее многочисленная аудитория нанимателей — молодые и активные граждане с постоянным доходом — все чаще предпочитают вносить ежемесячные ипотечные платежи в размере 23–25 тыс. рублей за собственную квартиру экономкласса, нежели платить аналогичную сумму за съемную площадь.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что увеличило объем предложения на рынке аренды также и то, что все больше жилья сдается с финишной отделкой: «Для начала нужно понимать, что такое аренда в новом жилье. Как правило, это квартиры, купленные с инвестиционной целью — то есть либо с целью последующей перепродажи, либо „на будущее“, для детей, либо с целью иметь квартиру в центральной части Петербурга, если сами покупатели живут за городом. Часть таких квартир и выходит на рынок аренды. Но при этом около половины из них так и остаются „замороженными“ — люди надеются на повышение цен для последующей перепродажи или ждут, когда член семьи, для которого куплена квартира, захочет сделать в квартире отделку „под себя“. Тут важно понимать, что с распространением такой услуги от застройщика, как готовая отделка, количество неотделанных и неиспользуемых квартир будет уменьшаться, они будут поступать на рынок аренды».

Впрочем, госпожа Серезкина считает, что перенасыщение рынка аренды и, как следствие, снижение ставок — временное явление, но на сегодняшний деньным будет данный

период, сейчас сказать сложно. «Это зависит от многих факторов, в том числе и от темпов вывода в продажу новых проектов, а они меняются. Безусловно, какая-то часть арендных квартир будет продана собственниками. Однако повальной распродажи ждать не стоит, так как квартира — это сама по себе инвестиция, причем на длительный период времени, и надежное вложение средств. Скорее всего, инвесторы переждут, пока спрос на аренду восстановится. А это может произойти уже осенью за счет притока иногородних студентов, которые приезжают учиться в Петербург, а также „пилитримов“ из других регионов, Ленобласти, кто приезжает на работу или в поисках нового. Как следствие, за спросом осенью немного подрастут и цены, хотя значительный рост вряд ли случится», — рассуждает госпожа Серезкина.

#### Менталитет нужно менять

На этом фоне, как отмечает Алла Казакова, рынок арендодателя трансформируется в рынок арендатора. «Это коренные изменения для петербургского рынка аренды, привыкшего к превалированию спроса над предложением», — говорит она.

Прежде всего это может повлиять на схему уплаты комиссионных агенту по недвижимости. Анна Калининна, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, говорит: «Мы и ряд агентств недвижимости пытаемся менять схему аренды в части уплаты комиссионного вознаграждения. Сейчас сто процентов комиссии платит наниматель, хотя во всем мире распространена другая схема: комиссию риелтору платит собственник. Мы пытаемся ввести хотя бы схему „50 на 50“, при которой собственник и наниматель платят комиссию пополам. Но пока все крупные агентства, занимающиеся элитной недвижимостью, не будут проводить эту политику, изменений не будет».

«Введение нового подхода к оплате комиссионных за риелторские услуги необходимо, но это длительный процесс, формировавшийся годами менталитет собственников меняется очень медленно», — рассуждает госпожа Казакова.

Елизавета Конвей добавляет: «В единичных случаях, когда с аренда-

тора берется половина комиссии, это происходит, как правило, для более оперативного заключения сделки».

Впрочем, как отмечает господин Берников, в экономклассе все больший вес набирают социальные сети, когда арендатор и собственник квартиры находят друг друга через общих знакомых. «Так стороны экономят время и деньги за посреднические услуги, а также получают возможность запросить рекомендацию друг о друге», — говорит он.

#### Элита в стороне

Следует отметить, что рынок аренды элитного жилья претерпел гораздо меньше изменений по сравнению с рынком найма жилья экономкласса. Анна Калининна говорит: «Предложение жилья бизнес- и премиум-класса на рынке аренды увеличилось по сравнению с прошлым годом незначительно, процентов на пять. Нельзя сказать, чтобы этот сегмент рынка аренды был перенасыщен. Ставки аренды также продолжают расти с каждым годом».

Вера Серезкина добавляет, что элитные квартиры в Петербурге, как правило, приобретаются для собственного проживания, в новых проектах доля арендных квартир невелика. «Поэтому рынок аренды в Петербурге будет развиваться в ближайшие годы за счет развития сегмента апарт-отелей. В 2014 году на рынок было выведено четыре апарт-отеля („элита“ и комфорт-класс). Арендные ставки элитной квартиры зависят от местоположения, видовых характеристик и площади и могут колебаться от 50–60 тыс. рублей в месяц для однокомнатных до 300 тыс. рублей и выше для многокомнатных квартир», — говорит госпожа Серезкина.

Елизавета Конвей констатирует: «Мы отмечаем острый дефицит квартир большого метража (от 150 кв. м), с хорошим функционалом, с тремя-четырьмя спальнями (что очень востребовано), с хорошей локацией. Достойные квартиры в таких локациях по-прежнему пользуются очень высоким спросом, а предложение по ним ограничено. Это касается в первую очередь так называемого „золотого треугольника“, Крестовского острова, где очень сложно найти квартиру, особенно на вторичном рынке недавних годов постройки».

**Олег Привалов**

## Комфортная среда по-русски

— инфраструктура —

С15 ▮ Тем не менее ситуация начинает меняться уже сейчас, комфорт в жилом комплексе все больше волнует покупателей. «Сегодня при приобретении квартиры или земельного участка под застройку, последующим за стоимостью и условиями приобретения вопросом, все чаще становятся наличие социальных учреждений, активность управляющей компании и организация дворовой территории. У девелоперов уже нет возможности закрывать глаза на потребности своих клиентов. В Псковской области все чаще появляются проекты жилых комплексов с продуманной инфраструктурой, имеющих, пусть и не идеальное, но свое лицо», — рассказывает Роман Максименко. — В целом основной тренд — это расширение спектра параметров, оказывающихся в поле внимания покупателя. В связи с этим девелоперы все больше внимания обращают на детали, которые не требуют высоких затрат, но при этом способны стать визуальной или концептуальной доминантой комплекса. Например, это может быть ростись фасадов. Я знаю, что в Петербурге профессионально этим занимается ГК «Арт-фасад», и этот инструмент уже начали использовать девелоперы. По-моему, в глазах потребителя эти проекты выглядят заметнее на общем фоне», — добавляет эксперт.

«На себе мы чувствуем, насколько покупателям становится важна общественная среда. За нас об этом говорят сухие факты. Например, один из наших проектов в Тюмени — микрорайон „Европейский“ — создавался на территории, где раньше ничего не было; у района была плохая репутация, рынок был настроен к проекту весьма скептически. В результате в прошлом году жилье там оказалось самым дорогим на вторичном рынке. Поэтому мы видим, что проделанная работа над средой была эффективна», — делится опытом Евгений Арапов.

Более того, качественно проработанная среда может стать не только конкурентным преимуществом и способствовать, повышению ликвидности объекта, но и напрямую отражаться на материальной выгоде для девелопера. «Необходимость включения в проекты качественных общественных пространств и рекреационных зон обусловлена вполне реальной возможностью увеличения стоимости такой недвижимости. На Западе инвестиции в социально ответственные фонды возросли на 10–15 процентов. Стоимость арендных ставок в сооружениях, построенных по принципу „комфортной среды“, растет на 1,5 процента быстрее, чем таких же строений, созданных по обычным технологиям. И при продаже их стоимость выше среднерыночной на 8–30 процентов», — говорит Роман Максименко.

«На мой взгляд, мы сегодня работаем на высоконкурентном рынке, и игнорировать необходимость создания комфортной среды для жителей категорически нельзя. Многие девелоперы, в том числе и в эконом-сегменте, хорошо это осознают. Гонка за количественными показателями окончилась, пора переориентироваться. Опыт прошлых лет показал, что строить можно очень много, но лучше от этого не будет никому. Во многих крупных городах мы сегодня имеем огромные массивы типового жилья, некачественного и не обеспеченного инфраструктурой и потому невостребованного. Я думаю, уже настало время осознать прежние ошибки и научиться строить действительно современное, комфортное и красивое жилье. Поэтому число проектов с качественной жилой средой будет планомерно расти», — дает свой оптимистичный прогноз Александр Подустков.

Уже сейчас предложение на петербургском рынке жилой недвижимости превышает спрос. И если сегодня необходимость уделять внимание организации общественной среды кому-то из игроков неочевидна, несмотря на единуюдушную не самую высокую оценку экспертов из различных регионов России, то уже завтра станет поздно — и проекты за пределами среды окажутся вне рынка. Поэтому внимание к среде, которое сегодня еще звучит как редкая инициатива, должно прочно войти в понятие продукта для каждого девелопера, который борется за потребителя и понимает меру ответственности за городской ландшафт.

**Евгения Шанина**