

НЕ РЫНОК — МЕЧТА

«ЛУЧШЕГО ВРЕМЕНИ, ЧЕМ СЕЙЧАС, ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕ НАЙТИ», — УТВЕРЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ОНИ НАПОМИНАЮТ: ПОВТОРЯЕТСЯ СИТУАЦИЯ 1998 И 2008 ГОДОВ, КОГДА СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ СТАРАЛИСЬ ВЫВОДИТЬ НА РЫНОК ЖИЛЬЯ КАК МОЖНО МЕНЬШЕ. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

«Сегодня продается то, что уже строится и что осталось непроданным из уже построенного. Рано или поздно, а как показывает практика, это означает через год-три, имеющийся сегодня запас квадратных метров будет распродан. За это время, разумеется, будут подготовлены новые проекты и они выйдут, в конце концов, на старт. Но можно абсолютно точно прогнозировать, что тогда повторится ситуация 2006 года, когда спрос был огромный, а предложения практически не было, и цены росли буквально каждую неделю», — комментирует Михаил Медведев, генеральный директор ГК «ЦДС».

«Проекты, которые только выводят на рынок, — перспектива полутора-двух лет», — подтверждает Андрей Тетыш, председатель совета директоров Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН). По его мнению, сегодня рынок сокращает объемы поглощения достаточно существенно. По разным оценкам, сокращение объемов поглощения на рынке первичного жилья составляет до 25% по сравнению с данными годичной давности. И пока выведение новых проектов на эту ситуацию не влияет. «Потому что, с одной стороны, не выводится рекордного количества непоглощенных объемов, а с другой — нет и ничего принципиально нового по цене», — констатирует господин Тетыш. Он напоминает о проекте «Северная долина», стартовавшем на рынке в 2009 году с ценой 49,9 тыс. рублей за квадратный метр, тогда как среднерыночные цены составляли 68–70 тыс. рублей. «Сегодня не просто отсутствуют проекты с такой принципиально новой экономикой, но нет даже информации о том, чтобы подобная территория в Петербурге была у какого-либо девелопера в разработке», — говорит он.

Застройщики, по мнению экспертов, рады были бы подемпинговать, чтобы увеличить объемы продаж, однако при желаемой для потребителя цене за «квадрат» не более 50 тыс. рублей экономика проектов попросту не «бьется». Поэтому в ход идут другие инструменты. «Сегодня за 1,5 млн рублей продают квартиру с местом в паркинге, ремонтом и какими-то еще опциями. Рынок реально сжат. Поэтому клиенты, которые это понимают, приобретают то, что могут себе позволить, «вписываясь» в ипотеку, потребительские кредиты», — говорят эксперты. При этом как актуальный тренд фиксируется то, что покупатели стремятся приобрести квартиру не большей площади, а большей функциональности, то есть при практически равных по площади однокомнатной и двухкомнатной квартирах выбор делается все-таки в пользу двухкомнатной.



СПРОС УМЕРЕННОЙ КОМПАКТНОСТИ

«Одна из последних тенденций на рынке — увеличение спроса на однокомнатные и двухкомнатные квартиры, тогда как в последние годы основной спрос был на квартиры-студии. Это связано с тем, что в условиях кризиса инвесторы стараются придержать средства, которые раньше вкладывали в малогабаритное жилье», — отмечает Кирилл Моченков, руководитель отдела продаж департамента жилой недвижимости NAI Bescar.

В то же время часть экспертов констатирует сдвиг предпочтений в сторону только однокомнатных квартир. Такие сделки, по данным АРИН, составляют на рынке первичной недвижимости явно больше половины. «Если пять лет назад около 68% всех продаж приходилось на сегмент до 5 млн рублей, включавших либо однокомнатные, либо совсем небольшие двух-

комнатные квартиры, то сегодня можно смело утверждать, что более 60% продаж — в сегменте однокомнатных квартир и студий, причем платежеспособный спрос все-таки смещается в сторону первых», — говорит Андрей Тетыш.

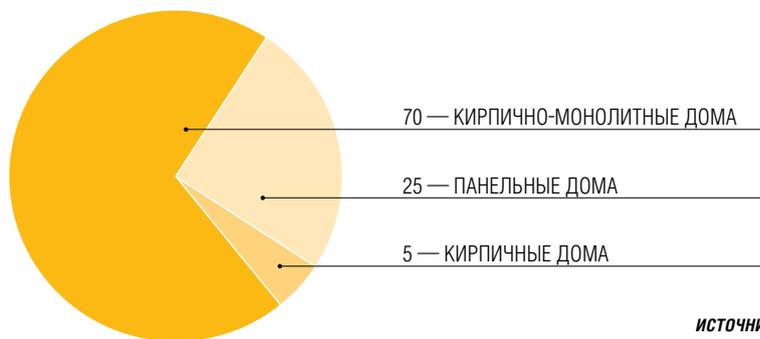
«Постепенно мы приходим к европейской модели восприятия жилплощади. Это понимание того, что в своей квартире человек спит, завтракает и ужинает (и то последнее далеко не всегда). Таким образом, вне жилья человек проводит гораздо больше времени, чем в нем. Соответственно, нет смысла платить за лишние квадратные метры. Всем нужна универсальная компактная квартира, которая была бы близка к актуальным для владельца точкам жизнедеятельности», — комментирует Михаил Медведев. Однако понимание компактности у каждой категории покупателей разное, и это

гарантирует интерес к разным предложениям застройщиков. «Наша задача в том, чтобы на небольшом пространстве создать максимум востребованного пространства. К примеру, кухня в наших домах, в соответствии со стандартом «Базовый комфорт», принятым в ЦДС, — не менее 9 кв. м. Потому что кухня — это, как правило, помещение, выполняющее в российских квартирах функции гостиной. Из этих же соображений в кухне всегда есть балкон. А комната — это личное пространство. Но зачем уединяться на 40 кв. м? Если человек живет один, ему достаточно 15–17-метровой комнаты, где с комфортом разместится спальное место, любимый телевизор, компьютер. Сейчас такой логикой руководствуется все большее число покупателей», — рассказывает господин Медведев.

Соответственно, типичная площадь квартир в новостройках Петербурга и Ленинградской области сегодня, по разным оценкам, составляет 31–32 кв. м — для студий, 35–36 кв. м — для однокомнатных, от 45 кв. м — для двухкомнатных квартир. Диапазон среднерыночных цен в массовом сегменте при этом эксперты определяют в пределах 74–87 тыс. рублей за квадратный метр (с отклонениями в ту или иную сторону).

«Стоимость квадратного метра в объектах массового спроса сегодня составляет в среднем 75 тыс. рублей. В связи с увеличением себестоимости строительства мы ожидаем роста цен на жилье в 2016 году

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТЕХНОЛОГИИ ДОМОСТРОЕНИЯ, %



ИСТОЧНИК: NAI BESCAR