

19 → Количество новых контрактов по сравнению с первым полугодием 2015 года увеличилось на 143%, до 4520. Группа ЛСР также нарастила продажи: по ее данным, в первом полугодии ЛСР заключила контрактов на 37,8 млрд рублей, что на 76% больше, чем за аналогичный период прошлого года, когда этот показатель оценивался в 21,5 млрд рублей. В натуральных показателях у группы ЛСР заключено новых контрактов на продажу 366 тыс. кв. м, а в первом полугодии 2015-го — на 228 тыс. кв. м.

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев говорит, что в его компании продажи квартир в первом полугодии в два раза превысили показатели первого полугодия 2015 года.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», сообщил, что его компания по итогам первого полугодия увеличила объем заключенных сделок на 15%. «При этом количество ипотечных сделок выросло на 39% по сравнению с первым полугодием 2015 года», — говорит он.

Марина Агеева, руководитель отдела продаж УК «Теорема», рассказывает: «Март был не самым лучшим месяцем. Это подтверждают наши коллеги и партнеры, у которых продажи в этом месяце тоже заметно просели. Однако ситуация исправляется. Май принес нам большое количество интересных договоров, которыми мы подписали в июне. Июнь у нас получился ударным и пока занимает второе место после ажиотажного декабря 2014 года, отставая менее чем на 20%. Прошлым летом у нас шло по нарастающей — были очень активные июль и август. Хочется верить, что в этом году будет так же или лучше, хотя общих макроэкономических предпосылок к этому нет. У нас очень непредсказуемое лето, особенно август. Мы, как обычно, готовимся к худшему, но надеемся на лучшее».

По мнению Анастасии Тузовой, президента ГК Е3 Group, спрос на новостройки в первом полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос примерно на 15%. В прошлом году спрос тормозило резкое ухудшение экономической ситуации в стране, а также высокие ставки по ипотеке. В этом же году, напротив, экономика в относительной мере стабилизировалась, ставки по ипотеке выровнялись. «Более того, в первом квартале этого года спрос подгоняли опасения покупателей относительно отмены субсидирования ипотечных ставок. Отчасти по этой причине в первом квартале спрос был выше, чем во втором (примерно на 10%). В целом же спрос традиционно успокаивается к летнему периоду, поэтому какой-то негативной тенденции мы в этом не видим», — говорит госпожа Тузова.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», также полагает, что спрос вырос на 10–15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «По предварительным подсчетам, на рынок вышло около 1,9 млн кв. м нового предложения в Санкт-Петербурге и ближайших к городу территориях Ленинградской области», — подсчитала госпожа Трошева.

Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с государственными органами ООО «СПБ Реновация», говорит, что в 2015 году спрос ужался довольно сильно по сравнению с ажиотажным 2014 годом. Сейчас происходит его естественное вос-



ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В ИЮЛЕ 2016 ГОДА СОСТАВИЛ 440 ТЫС. КВ. М — БЛАГОДАРЯ СТОЛЬ СЕРЬЕЗНОМУ ВВОДУ ЗА ОДИН МЕСЯЦ ГОРОД СУМЕЛ ВЫПРАВИТЬ ОТСТАВАНИЕ ОТ ПРОШЛОГОДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДАЖЕ ПРЕВЫСИТЬ ИХ

становление. «В ближайшей перспективе ожидать резких изменений не стоит: периодичное снижение спроса будет нивелироваться маркетинговой активностью девелоперов, поведение цен останется прежним — в удачных проектах в обжитых районах они будут расти выше инфляции», — считает эксперт.

Анастасия Тузова говорит: «Одна из основных тенденций, которую мы наблюдаем на рынке строящейся жилой недвижимости Петербурга, — это снижение объема ввода нового предложения. Ситуация вполне закономерна: традиционно рынок пожинает плоды старта новыхстроек через полтора-два года. Так, в период с 2012 года до первой половины 2014 года рынок демонстрировал наилучшие показатели спроса, поэтому застройщики строили амбициозные планы и начинали возводить большое количество новых объектов. В результате показатели ввода в 2014–2015 годах стали рекордными для петербургского рынка новостроек. Начиная с конца 2014 года покупательная способность петербурж-

цев стала снижаться, и девелоперы скорректировали свои планы по строительству новых объектов на понижение. Сегодня мы наблюдаем результаты активности девелоперов в тот период, поэтому закономерно, что объем ввода объектов в эксплуатацию снизился. По нашим данным, по сравнению с первым полугодием 2015 года снижение составило около 10%. Объемы строительства новых объектов сегодня также снижаются, поэтому в перспективе ближайших двух лет можно говорить о понижении объема ввода нового предложения».

«Начало года было активным, и итогом первого полугодия стал рост спроса примерно на треть по сравнению с прошлым годом. Главный тренд — смещение спроса с малогабаритных на большие апартаменты. Сейчас все больше покупателей рассматривают покупку апартаментов именно для семейного проживания», — говорит Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development.

Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь», прогнозирует, что

по итогам года ввод будет меньше, чем в 2015 году. «Тенденция снижения темпов ввода жилья будет продолжаться еще несколько лет. Объем снижения составит минус 10–12% каждый год. Тем самым объемом предложения естественным образом придет в соответствие с объемом платежеспособного спроса», — полагает господин Лернер.

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что сокращение объемов ввода жилья — это позитивное явление. «В условиях сократившегося спроса для рынка опасно продолжать вводить в эксплуатацию жилье в прежних объемах. Необходимо сбалансировать спрос и предложение. Сокращение ввода — результат разумного поведения застройщиков. Формирование нераспроданного навеса предложения создает угрозу рынку, и в конечном счете могут пострадать все: граждане, подрядные компании, застройщики. Тенденция к сокращению ввода жилья сохранится до конца текущего года, и она оздоровит рынок», — полагает эксперт.

ЦЕНЫ СТАБИЛЬНЫ Средние цены квадратного метра на первичном рынке в классе масс-маркет с начала года остаются стабильными, однако стоимость квартир по-прежнему растет вместе со стадией готовности дома, отмечает госпожа Трошева.

По данным Е3 Group, цены на новостройки сегодня растут медленнее, чем в предыдущие годы, но в целом продолжают индексироваться в зависимости от степени готовности комплекса на 2–3% ежеквартально. В сегменте массового спроса наибольший объем новостроек реализуется на территории Ленобласти, где цены на жилье ниже, чем в черте города. Соответственно, средние для рынка ценовые показатели снизились, но незначительно: примерно на 3–4%.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит, что средняя цена квадратного метра в классе А составляет 323,4 тыс. рублей, в классе В — 156,8 тыс., в классе С — 95 тыс., в пригородах — около 64 тыс. рублей. Стоимость жилья эконом-класса и жилья в ближайших пригородах показала снижение как к первому кварталу 2016 года, так и к первому полугодию 2015-го. «Стоимость квадратного метра в классе В выросла к первому кварталу 2016-го, но снизилась к первому полугодю 2015-го, а вот стоимость квадратного метра на рынке элитной недвижимости показала рост по отношению ко всем рассматриваемым периодам», — отмечает господин Пашков.

Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС», говорит: «Ожидая, что уже к осени рынок достигнет состояния равновесия спроса и предложения. В летний же период цены на рынке строящегося жилья не претерпят значительных изменений».

Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», прогнозирует: «Ожидать, что в этом году цены пойдут вниз, не стоит. Скорее можно говорить о бонусах в виде скрытых скидок, таких, как низкая ставка по ипотеке, парковочное место в подарок. Как всегда, в кризисный период начинают пользоваться спросом малогабаритные квартиры. Платежеспособная потребность в недвижимости упала, при этом оставшийся спрос перенацелился на качественные проекты, где риски минимальны». ■