

ПЕССИМИСТИЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ СНОВА НЕ СБЫЛИСЬ

В 2016 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО 3,116 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ЭТО НА 3,8% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ПРИМЕЧАТЕЛЬНО, ЧТО В НАЧАЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА (ТОГДА РОСТ ВВОДА ЖИЛЬЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К 2015 ГОДУ СОСТАВЛЯЛ 7%) ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРОВАЛИ В 2016 ГОДУ ПАДЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДА. ОДНАКО РЫНОК НЕ ОПРАВДАЛ ПЕССИМИСТИЧНЫХ ОЖИДАНИЙ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Следует отметить, что Ленинградская область сегодня занимает более 40% от общего объема предложения, большинство объектов сосредоточено во Всеволожском районе области. В структуре общего предложения в черте Петербурга, по данным E3 Group, первое место занимает Приморский район с показателем в 17%, далее идет Московский район, на долю которого приходится 12%, замыкают тройку лидеров Петроградский и Выборгский — по 10% каждый.

ПРОДАЖИ ПРЕВЫСИЛИ ОБЪЕМ ВВОДА

«Примечательно, что по итогам прошлого года объем сделок на первичном рынке превысил объем ввода. Было реализовано около 4 млн кв. м жилья, этот показатель на 6% больше чем в 2015 году. В первую очередь это обусловлено продлением программы господдержки ипотечного кредитования», — говорит Анастасия Тузова, президент группы компаний E3 Group.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», считает, что сохранить объемы ввода удалось благодаря ипотеке: в компаниях фиксировалось рекордное количество сделок именно по этой схеме реализации — более 70%. «Ключевое влияние на такое положение дел оказала, конечно, государственная программа субсидирования процентных ставок по ипотеке, которая стимулировала спрос на рынке недвижимости. За 2016 год реализовано примерно на 15–17% жилья больше, чем было заявлено в новых проектах, которые в текущем году вышли на рынок, то есть тенденция прошлого года нашла свое продолжение — превышение продаж над новым предложением», — говорит эксперт. При этом господин Васильев отмечает, что в прошлом году застройщики более охотно выводили на рынок проекты в границах Санкт-Петербурга, которые имеют большую рентабельность, чем проекты, реализуемые на землях Ленобласти. «Строители выстраивают свою стратегию на фоне ограниченных возможностей роста цен реализации при продолжающемся процессе роста затрат. Важную роль в увеличении себестоимости строительства оказывает и государство: строители с опаской ждут нового года, когда должны вступить в силу новые поправки в 214-ФЗ, предусматривающие дополнитель-

ные расходы для застройщиков», — резюмирует господин Васильев.

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу ООО «Лемминкяйнен Строй», считает, что объем выдачи ипотечных кредитов за 2016 год превысит аналогичный показатель предыдущего года как минимум на 20% и приблизится к рекордному 2014 году (официальная статистика по выдаче ипотечных кредитов пока не подведена). Дальнейшее развитие рынка зависит от судьбы государственной программы поддержки ипотеки.

Среди других тенденций рынка госпожа Семенова-Тян-Шанская выделяет рост активности московских игроков, которые либо планируют выводить новые объекты на петербургский рынок, либо уже присутствуют на нашем рынке.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС», при этом говорит: «Передела рынка не произошло: крупные городские строительные компании остались в строю, пришло несколько компаний из других регионов, что ощутимо не обострило существующую конкуренцию».

Виталий Коробов, директор по развитию ХК «Аквилон Инвест», рассказывает: «Завершившийся год для нас стал периодом бурного развития. Сейчас холдинг осуществляет в Петербурге строительство более 100 тыс. кв. м жилья. К этим жилым комплексам мы осенью купили еще два участка в Шушарах и Пушкине. Сейчас ведем переговоры по приобретению еще четырех новых территорий. Всего планируем, что в будущем году доведем объем строительства до 400 тыс. кв. м».

Михаил Ривлин, руководитель проекта «Клубный дом Art View House» (девелопер — «Охта Групп»), говорит, что рынок элитных новостроек также претерпевает определенные изменения. Например, среди тенденций он называет расширение локации для объектов элитного класса. «„Преемником“ Крестовского острова, который практически полностью застроен, стал Петровский остров. В ближайшие десять-двадцать лет здесь будет большая стройка: на острове появятся дома разной классификации — от „бизнеса“ до „элиты“, — уверен эксперт. — Мнение о том, что высший сегмент элитной недвижимости находится только в „золотом треугольнике“, уже не является актуальным. При этом сегодня особое внимание и экс-



ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ОБЪЕМ СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПРЕВЫСИЛ ОБЪЕМ ВВОДА: ПОСТРОЕНО БЫЛО 3 МЛН КВ. М, А РЕАЛИЗОВАНО — ОКОЛО 4 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ

пертов элитного рынка недвижимости, и покупателей привлекает так называемый „театральный квартал“, который граничит с двумя сценами Мариинского театра. Театральный квартал — это пример успешной реновации старого района города за счет развития таких проектов культуры, как Новая Голландия и Мариинский-II».

БЕЗ РЕЗКИХ СКАЧКОВ Стоимость жилой недвижимости, по данным E3 Group, в течение 2016 года менялась незначительно. На текущий момент средняя стоимость квадратного метра жилья в эконо-классе составляет 79 тыс. рублей, в комфорт-классе — 107 тыс., в бизнес-классе — 166 тыс., в элитном сегменте — 300 тыс. рублей.

Госпожа Семенова-Тян-Шанская говорит: «В течение года резких ценовых скачков на первичном рынке не наблюдалось, изменение средних цен за год составит около 5%. Основные колебания связаны со стадией реализации проектов — выводом новых объектов по более низким ценам и повышением цен в уже строящихся».

Генеральный директор Docklands Development Екатерина Запороженченко говорит: «Стоимость квадратного метра выросла, но не столь значительно — в пределах инфляции. Выросло количество иногородних покупателей, причем в равной степени как в сегменте жилья, так и апартаментов. В компании Docklands рост продаж в этом году составил 20%. Мы объясняем происходящее в том числе и тем, что у многих людей в этом году истекли сроки банковских вкладов. Продлевать их на изменившихся условиях мало кто хочет. Кроме того, банки стали охотнее выдавать ипотечные кредиты на покупку апартаментов, что также отразилось на результатах продаж».

Исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников напоминает, что наступивший год будет непростым: «Фактически с первого дня 2017 года меняются основополагающие документы и законы, которые касаются нашей деятельности. В первую очередь это поправки к 214-ФЗ. Какое они окажут действие, предполагать трудно. До сих пор никто не понимает, что за этим последует, поэтому ничего прогнозировать не буду. Очень хотелось бы донести до тех, кто занимается разработкой зако-

нодательных актов в сфере строительства, убедительную просьбу: не надо нам помогать — лучше не мешайте. Потому что любая помощь нам, как правило, выходит боком».

«Во многом на состояние конкурентной среды рынка могут оказать негативное влияние изменения, введенные в 214-ФЗ, которые могут подкосить небольших застройщиков. Предположительно 10% небольших компаний могут уйти с рынка. Также отмечу, что новые поправки в теории могут увеличить себестоимость строительства на 15%, что скажется и на стоимости квадратного метра», — считает Анастасия Тузова.

Генеральный директор «Петрополь» Марк Лернер, в отличие от коллег, более пессимистичен: «Многие аналитики и журналисты говорят о том, что на рынке наступила стабилизация, некое плато. Для меня эти тенденции неочевидны. Я вижу, как на макроуровне ухудшается ситуация в экономике, в финансовой и банковской сферах. Это будет приводить к дальнейшему сокращению доходов населения, к невозможности поддерживать темпы спроса и продаж застройщиков. Вспышки активности и спады будут происходить всегда. Однако инертность и фундаментальность рынка не допустят резких кризисных явлений. В целом тенденции 2016 года получат свое продолжение в дальнейшем. Но итоги 2017 года по объемам продаж вряд ли будут сопоставимы с 2015–2016 годами. Объем рынка в 2017–2018 годах свернется примерно в два раза и вступит в гармоничное соответствие со спросом». При этом он считает, что падения цен наблюдаться не будет, даже несмотря на то, что рынок наполнен предложением, а платежеспособный спрос сократился. За последние два года сильно выросла себестоимость реализации объектов в части строительных и дополнительных затрат в виде прилегающих дорог и объектов социальной инфраструктуры. Зачастую проекты продаются по ценам, близким к себестоимости, — с рентабельностью не более чем 5–10%. Поэтому говорить о каком-либо снижении цен по банальному экономическому фактору не приходится. Держать цены на текущем уровне также чревато для застройщиков. По итогам 2017 года скорее мы увидим тенденцию к плавному росту цены на сворачивающихся объемах. И рост этот будет в пределах инфляции: 3–5% в рублях. ■