

15 → Андрей Останин, директор по продажам группы «Эталон», считает, что первое полугодие 2017 года ознаменовалось укреплением тенденции редевелоппмента территорий «серого пояса» Петербурга и увеличением предложения в развитых районах, в том числе вблизи исторического центра. «Застройка участков становится массовой, от точечных проектов в сегменте „элита“ и „бизнес“ она смещается в сторону квартальных проектов в классах „комфорт+“ и „комфорт“, — говорит он.

Господин Ильин считает, что одна из последних тенденций с начала года — это избыток некачественных проектов: «В последние несколько лет на рынок вышло довольно много проектов массовой застройки, при этом ничем друг от друга не отличающихся кроме как ценой и локацией — зачастую не самой удачной. В итоге в определенных районах наблюдается переизбыток подобного предложения: проектов, не обладающих ни достойной транспортной доступностью, ни должной инфраструктурой. Поэтому спрос покупателя смещается на более качественное жилье».

НЕ ТАКОЕ ПЛОХОЕ ЛЕТО Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», впрочем, полагает, что для летнего периода продажи остаются на хорошем уровне, а цены, по его словам, растут на уровне инфляции.

Господин Останин слова коллеги подтверждает: «Отличительная особенность текущего лета — меньший сезонный спад продаж. Спрос подстегнуло понижение ведущими банками процентных ставок по ипотеке в мае-июне текущего года. Минимальная ставка, предлагаемая покупателям квартир от группы „Эталон“, составляет сегодня 8,4%».

Господин Виноградов считает, что в последнее время скачков цен на недвижимость не наблюдалось, стоимость квадратного метра растет пропорционально росту строительной готовности объекта,



ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СПРОС С ОКРАИН ВОЗВРАЩАЕТСЯ В ПРЕДЕЛЫ КАД

что абсолютно логично. «Хотя на ряде объектов темп роста цен опережает строительную готовность. Прежде всего это касается жилых комплексов, которые привлекают покупателей яркой и интересной концепцией, как правило, они расположены в уникальных местах или в популярных „спальниках“. Ежемесячное увеличение цен в таких проектах составляет 1–2%», — поясняет он.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, также говорит, что в первом полугодии 2017 года на первичном рынке Петербурга отмечен некоторый рост цен — в пределах 2–3%. «Он более заметен в массовом сегменте: на сегодня средняя цена квадратного метра здесь составляет 99,3 тыс. рублей (в конце 2016 года — 95,8 тыс.). Этот рост можно охарактеризовать как „отложенный“: в те-

чение последних двух лет, начиная с 2015 года, цены практически не увеличивались, хотя себестоимость строительства росла в результате инфляции. В бизнес-классе средняя цена квадратного метра сегодня составляет 161,7 тыс. рублей (в конце 2016 года — 157,8 тыс.). Объем продаж в первом полугодии 2017 года находится на том же уровне, что и годом ранее», — говорит госпожа Сережина.

Господин Ильин считает, что цены изменялись неравномерно и все зависело от конкретного объекта. «Так, по ряду наших жилых комплексов наблюдался рост цен, связанный с высоким спросом, а также стадией строительства домов. До конца года также возможно продолжение роста цен на востребованные объекты», — прогнозирует эксперт

Несмотря на серьезные изменения в законодательстве, вступившие в силу в

2017 году, вывод в продажу новых объектов в первом полугодии 2017 года не уступает показателю аналогичного периода 2016-го. По данным RBI, в массовом сегменте выведено 1,3 млн кв. м, в бизнес-классе — 112 тыс. кв. м. Некоторое снижение вывода, наблюдавшееся в первом квартале, компенсировалось большими объемами второго квартала: девелоперам потребовалось некоторое время, чтобы приспособиться к новым требованиям законодательства. «Так, если в первом квартале на рынок вышло только три новых объекта бизнес-класса, то во втором — шесть. В массовом сегменте тенденция к увеличению нового вывода за последние три месяца также заметна: 480 тыс. кв. м было выведено в первом квартале и 827 тыс. — во втором», — приводит данные госпожа Сережина. ■

«СПРОС СМЕЩАЕТСЯ В СТОРОНУ БОЛЕЕ КОМФОРТНОГО ЖИЛЬЯ»

СТРОИТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА И ЭКСПЕРТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НАЗВАЛИ НЕСКОЛЬКО КЛЮЧЕВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НЫНЕШНЕГО ЛЕТА

АРСЕНИЙ ВАСИЛЬЕВ,
генеральный директор ГК «Унисто Петросталь»:

— Основной тенденцией рынка является постепенное снижение спроса. И сегодняшние реалии заставляют застройщиков искать пути оптимизации затрат, чтобы не в ущерб качеству повышать привлекательность объектов, сдерживая при этом цены на конкурентном уровне.

ОЛЬГА ЗАХАРОВА,
директор по продажам и продвижению ООО «СПб Реновация»:
— Основополагающей тенденцией для первичного рынка мы считаем снижение ипотечных ставок, которое активизировалось летом, на фоне смягчения денежно-кредитной политики, предпринятого Центробанком России в июне. Растущая доступность ипотеки смещает спрос в сторону более комфортных метражей и планировок. Так, в структуре продаж «СПб Реновации» доля двухкомнатных квартир выросла с 17% в первом полугодии нынешнего года до 30% в первом полугодии нынешнего.

ВАН ЛИ,
директор департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина»:
— Основной тренд — продолжение смещения спроса в сторону более комфортного жилья. Покупатели голосуют за квартиры в обжитых частях города с уже сформированной социально-бытовой инфраструктурой, хорошей транспортной доступностью и благоприятной экологической обстановкой. Это понимают и сами застройщики, которые снижают объемы нового строи-

тельства в необжитых частях Петербурга и Ленобласти, испытывающих серьезные транспортные проблемы, выводя там в основном очереди уже существующих проектов.

ЕВГЕНИЙ КОЛГАНОВ,
управляющий партнер «Нмаркет.ПРО»:

— В целом для первого полугодия было характерно увеличение времени экспозиции предложения на рынке строящегося жилья как в Санкт-Петербурге(+7%), так и в Ленинградской области (+1,8%). Хотя в марте-апреле и наблюдалась противоположная тенденция по жилым комплексам в Санкт-Петербурге: время экспозиции квартир до фактической продажи существенно снизилось в связи с появлением предложений от новых игроков и открытия продаж квартир в новых ЖК у многих застройщиков. Так, средний показатель времени экспозиции по трехкомнатным квартирам в этот период упал до 359 дней (–12% к предыдущему периоду), по двухкомнатным квартирам время экспозиции сократилось на 8%, по однокомнатным на 7%. Квартиры-студии резкого падения не показали.

МАЙЯ АФАНАСЬЕВА,
руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н»:

— Отмечается перемещение проектов нового строительства из области в город. Задав новые условия работы на областном строительном рынке (программа «Светофор»), власти Ленинградской области стремятся сдерживать неконтролируемый рост объемов жилого строительства на границах с Петербургом, который опережает рост областной социальной, транспорт-

ной, дорожной и инженерной инфраструктуры. По заявлению областного правительства, региону вполне достаточно 2 млн кв. м нового жилья в год. И по экспертным оценкам, этот показатель будет достигнут в этом году.

АНАСТАСИЯ ТУЗОВА,
президент ГК E3 Group:

— На рынке увеличилось предложение квартир с готовой отделкой. По нашим данным, их доля составляет 40% от всего предложения. Для покупателя, особенно в сегменте масс-маркета, это является конкурентным преимуществом. Поэтому можно отметить, что квартир с отделкой предлагается больше в районах с высоким уровнем конкуренции или в районах, где уровень спроса низок.

ВИТАЛИЙ КОРОБОВ,
директор по развитию ГК «Аквилон Инвест»:

— В целом по рынку первичной недвижимости, расположенной в черте Петербурга, по итогам первого полугодия 2017 года наблюдается незначительный спад в пределах нескольких процентов, на территориях «закадья» ситуация более сложная. Там падение на несколько десятков процентов.

ИЛОНА ЛАПИНСКАЙТЕ,
управляющий директор Docklands Development:
— На наш взгляд, рынок дифференцируется: растет интерес к проектам с качественной отделкой, которые расположены в черте города, в обжитых локациях с развитой инфраструктурой. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ