

продаже остался такой же объем строящегося жилья, как и в прошлом году. Равновесие сохраняется. С другой стороны, как я уже говорил, цены тоже пока не растут. Следовательно, у нас есть отложенный спрос и отложенный рост. Рынок находится в состоянии ожидания. Много будет зависеть от правил игры, которые мы получим в 2018 года. Если все законодательные инициативы вступят в действие в том виде, как они были утверждены, то первый квартал 2018 года будет очень неоднозначным», — рассуждает эксперт.

ЗАТОВАРИВАНИЕ БЛИЗИТСЯ Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», обращает внимание, что за три квартала 2017 года было введено в эксплуатацию 2,207 тыс. кв. м нового жилья, что на 12,3% выше показателя аналогичного периода прошлого года, когда было введено всего 1,966 млн кв. м нового жилья. «Однако по кварталам динамика получается совсем неровная», — указывает он. Так, в первом полугодии 2017-го наблюдался явный спад: было продано на первичном рынке недвижимости Петербурга и пригородов всего 1,5 млн кв. м жилья, что на 34% ниже, чем во втором полугодии 2016-го, и на 25% ниже, чем в первом полугодии 2016 года. Эксперты связывают это с «затовариванием рынка периферийных районов» и полагают, что рост ввода в эксплуатацию жилья объясняется не глобальным увеличением спроса, а завершением проектов трехлетней давности. В будущем темпы ввода могут замедлиться из-за снижения активности застройщиков, предполагают участники рынка.

«Если брать в качестве сравнения Москву, где предложение новостроек в четыре раза превышает спрос, то с этим мнением трудно не согласиться. Похоже, рынок постепенно перенасыщается, притом, что располагаемые доходы населения не растут. И доводы некоторых специалистов о том, что рынок еще далек от насыщения, основанные на том, что многие нуждаются в улучшении жилищных условий, не совсем корректны: при отсутствии денег даже очень нуждающиеся семьи и даже при нулевых ставках по ипотеке все равно не смогут позволить купить себе новое и качественное жилье. То есть налицо исчерпание ресурсов, что может повлечь за собой новый виток стагнации на рынке строительства жилой недвижимости», — констатирует господин Корнев.

ИПОТЕЧНАЯ ПОДДЕРЖКА По итогам девяти месяцев 2017 года лидирующие кредитные организации заявили об увеличении средней суммы кредита. Если в 2016 году это было 1,7–1,8 млн рублей, то в текущем периоде уже 2,2–2,4 млн рублей. «Доля сделок с привлечением ипотеки растет: по итогам девяти месяцев 2017 года она составила 63%, тогда как в 2016-м это было 57%», — отмечает директор по маркетингу компании Н+Н Любовь Вовченко.

По данным АН «Итака», в сравнении с предыдущим кварталом отмечается смещение спроса в пользу более комфортного жилья. То есть в целом масс-маркет остается преобладающим в спросе, но теперь заметно выросла востребованность квартир комфорт-класса. Также отмечается рост интереса к двухкомнатным квартирам. «В сравнении с третьим кварталом 2016 года тоже можно сказать, что



В ПРОШЛОМ КВАРТАЛЕ В ПЕТЕРБУРГЕ И ОБЛАСТИ БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 1 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, В ПРОДАЖЕ ОСТАЛСЯ ТАКОЙ ЖЕ ОБЪЕМ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ, КАК И В ПРОШЛОМ ГОДУ

„двушки“ стали более востребованы», — говорят в «Итаке».

Самые востребованные городские районы — Приморский, Московский, Невский. Первые два предлагают варианты на любой вкус — от доступного до элитного жилья. Третий — популярный и дешевый эконом-класс. Предложение не претерпело кардинальных изменений. Масс-маркет занимает большую часть объема строительства — на эконом-класс приходится более 50% от всего строящегося, на комфорт — около 30%. В предложении около 45% всех квартир — это «эконом», еще почти треть предложения — комфорт-класс. «Однушки» занимают почти 40% от предлагающихся к продаже квартир, студии — 18%. На «двушки» приходится 26% от общего объема предложения.

Господин Васильев констатирует, что продолжается тенденция по снижению метража квартир. «Одновременно со снижением средних площадей квартир, как ни парадоксально, уменьшается доля квартир-студий. Это связано с тем, что более предпочтительным вариантом становится покупка небольшой однокомнатной квартиры, которая по площади немногим больше строящихся ранее студий», — говорит господин Васильев. Вместе с тем, указывает он, снижается и объем предложения трехкомнатных квартир: те, кто раньше для семьи приобретал трехкомнатную квартиру, сегодня уже отдает предпочтение более демократичной по цене двухкомнатной.

НОВЫЙ ТРЕНД Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент»,

отмечает, что в предложении наметился новый тренд: все большее число застройщиков предлагает квартиры с полной отделкой (более 40% от общего объема предложения). Растущий спрос на квартиры с ремонтом объясняется стремлением покупателей сэкономить. «Потребитель стал более выборочен: покупает не только стены, но и среду обитания. Как и прежде, особое внимание уделяется стоимости квартиры», — поясняет она.

«В целом спрос на первичном рынке стабилен. Важно, что постепенно формируется отложенный спрос на двух- и трехкомнатные квартиры, который, возможно, начнет реализовываться с середины 2018 года», — полагает госпожа Вовченко.

По данным аналитиков компании Н+Н, сегодня на рынке первичной недвижимости Петербурга представлено совокупное предложение площадью 5,6 млн кв. м, которое в два раза превышает существующий спрос, оцененный в 2,86 млн кв. м. Если рассмотреть итоги третьего квартала, то продажи на первичном рынке превысили показатели за аналогичный период 2016 года на 5%. А 70% сделок по-прежнему приходится на малогабаритные квартиры (студии и «однушки»). По прогнозам компании, объем продаж нового жилья до конца года составит около 4 млн кв. м.

Юлия Семакина подсчитала, что в первом квартале 2017 года в Петербурге и Ленобласти было продано 1 млн кв. м, а во втором квартале — 910 тыс. кв. м. «Последние кризисные годы наибольший процент сделок с жильем происходит с привлечением ипотечных кредитов, этот

год не стал исключением, а наоборот, у крупных игроков рынка недвижимости количество ипотечных сделок уже достигает 65% от общего объема продаж. К тому же ставки сегодня рекордно низкие (начинаются от 9%)», — говорит она.

Сохраняется тенденция смещения нового предложения из предместий ближе к центру Санкт-Петербурга. Это связано с активизацией процессов редевелопмента бывших промзон, находящихся в городской черте. «Появилась уверенность, что этот процесс становится необратимым, и городские жилые кварталы будут прирастать новыми современными микрорайонами, обеспечивающими лучшее качество жизни», — говорит госпожа Лежнева.

«Среди последних трендов на рынке — изменение структуры продаж: сегодня 72% сделок приходится на Петербург, 28% жилья приобретается в Ленобласти. Пригородная зона постепенно теряет свою привлекательность из-за перенасыщения проектами эконом-класса в одних локациях. Соответственно, изменение спроса в пользу городских новостроек привело к их некоторому подорожанию», — говорит Любовь Вовченко.

Господин Васильев также с коллегами солидарен: «Еще в прошлом году наметилась тенденция смещения нового предложения в сторону городских территорий, что связано с возможностью добиться большей маржинальности. Данный тренд получил продолжение и в этом году: более 70% нового предложения возводится внутри городских районов».

Михаил Гуцин, директор по маркетингу холдинга RBI, говорит: «Пока что тенденцией 2017 года является плавный рост цен. Так, в массовом сегменте в традиционной части Петербурга за девять месяцев 2017 года средняя цена квадратного метра выросла на 2,8%. Для сравнения, по объектам „Северного города“ за этот же период рост средней цены составил около 5%, и это не отразилось на спросе».

Впрочем, Светлана Лежнева не согласна с оценками коллеги: «После небольшого роста в июне в июле — сентябре средняя цена квадратного метра на первичном рынке Петербурга в рублевом выражении демонстрировала плавное снижение». Она замечает, что большинство экспертов рынка сходится во мнении, что существенное падение цен невозможно.

Ася Левнева, заместитель директора департамента по маркетингу и продажам ЗАО «Балтийская жемчужина», констатирует: «Тенденцией последнего времени можно смело назвать то, что у нас установился рынок покупателя, а не продавца. Клиенты стали разборчивы и требовательны: к застройщику, к качеству жилья, к инфраструктуре и экологии. Соответственно, застройщики отвечают на спрос предложением, постепенно с рынка уходит уплотнительная застройка, активно осваивается „серый“ пояс города, разрабатываются программы по реновации районов с хрущевками. Особенно хочу отметить положительный тренд — проекты комплексного освоения территории, на которых параллельно с жилой застройкой возводится социальная и коммерческая инфраструктура. Такие территории можно назвать целыми микрорайонами с современной инженерной подготовкой и развитой дорожной сетью. Люди хотят не просто где-то жить, они хотят жить удобно, красиво и экологично». ■