

15 → ПРИРОСТ ЦЕНЫ В первом полугодии на протяжении всех месяцев, по данным «Петербургской недвижимости», фиксируется и положительный прирост цены как в городе, так и в пригородной зоне. Средняя цена предложения в Петербурге в классе масс-маркет с начала года увеличилась на 2,9%, составив 99,6 тыс. рублей за квадратный метр. Наибольший прирост средней цены отмечается в следующих районах города: Выборгский (+8%; 100,6 тыс. рублей за квадратный метр), Красногвардейский (+7%; 90,9 тыс.), Колпинский (+8,1%; 76,6 тыс.), Невский (+5,7%; 95,8 тыс.) и Фрунзенский (+7,1%; 117,6 тыс.).

В пригородной зоне средняя цена в классе масс-маркет составляет 65,3 тыс. рублей за квадратный метр. С начала года изменение по классу составило +5,3%. Наибольший прирост средней цены отмечается во Всеволожском районе Ленобласти (+5,8%; 66,1 тыс. рублей за квадратный метр).

Михаил Гуцин рассуждает: «С января цены во всех сегментах выросли примерно на 2–3%. Так, в бизнес-классе средняя цена квадратного метра сегодня составляет 165 тыс. рублей, в комфорт-классе — 115 тыс. Дальнейшее будет зависеть от того, какую стратегию выберут участники рынка. Если постараются сразу запустить проекты по всем выданным разрешениям на строительство, то может появиться избыток предложения, который приостановит рост цен».

«Цены достаточно долго сохранялись на одном и том же уровне, при этом затраты застройщиков, которые удерживали достигнутый уровень качества, росли. Поэтому рост цен во многом прогнозировался. Также в изменение средних цен вносит свой вклад и увеличение строительной готовности ряда объектов: к примеру, в пригородной зоне за последний год доля жилья на более высоких стадиях готовности увеличилась. Мы прогнозируем, что во втором полугодии цены продолжат демонстрировать небольшой, но планомерный рост», — уверена госпожа Трошева.

А вот по мнению аналитиков ООО «Главстрой-СПб», предпосылок для активного роста цен не наблюдается: платежеспособный спрос не растет, ипотечная активность остается на высоком уровне, на рынке представлен значительный объем предложения. На увеличение стоимости квадратного метра в пределах 5–10% до конца текущего года окажет влияние растущая себестоимость строительства (за прошлый год рост составил около 6–7%), считают в компании «Главстрой-СПб».

СПРОС НА МАЛЫЕ ГАБАРИТЫ Структура продаж первичного жилья Петербурга в сегменте масс-маркет подтверждает сохраняющийся спрос на малогабаритное жилье и растущий интерес к более комфортным форматам — двухкомнатным и трехкомнатным квартирам компактных площадей, говорят в компании «Главстрой-СПб». Основную долю в объеме сделок занимают однокомнатные квартиры (37%), за ними следуют двухкомнатные квартиры (30%), затем квартиры-студии (16%) и «трешки» (15%). Стоит отметить, что в первом квартале 2018 года в структуре продаж девелоперов доля «двушек» занимала 22%, доля трехкомнатных квартир — 7%.

В петербургских новостройках сегмента масс-маркет увеличивается доля

квартир с европейскими планировками. По данным аналитиков «Главстрой-СПб», сегодня до 20% в квартирографии новых проектов отводится под жилье евроформата, состоящее из объединенного пространства кухни-гостиной и отдельных изолированных комнат. В ближайшее время данная тенденция сохранится.

В период с января по июнь текущего года увеличилась доля сделок по квартирам с отделкой «под ключ» (+8% к началу года), она составляет сегодня 55–60%. Из этого объема не более 2% приходится на квартиры с частичной или полной меблировкой. Главную поддержку спросу продолжает обеспечивать доступная ипотека. Сегодня до 75% сделок на рынке строящегося жилья в Петербурге в сегменте масс-маркет заключается с использованием кредитных средств. Объем ипотечных сделок по итогам шести месяцев 2018 года в «Главстрой-СПб» составляет 65% от общего количества договоров. Средний срок кредитования — 15 лет, средний первоначальный взнос — 30%, средняя ставка — 9,5%.

При этом на фоне растущего объема ипотечного кредитования увеличивается и средний размер кредита, что косвенно подтверждает тенденцию смещения спроса от малогабаритных квартир в сторону более комфортных форматов жилья. Сегодня средний размер кредита составляет около 2,5 млн рублей. Однако ближе к осени темпы выдачи ипотечных кредитов могут замедлиться, поскольку ЦБ в последнее время не меняет ключевую ставку. Застройщиков ожидает снижение покупательской активности и возврат к показателям продаж прошлых лет.

УСПЕЛИ ДО ИЮЛЯ В преддверии 1 июля 2018 года, когда вступили поправки в законодательство о дольщиках, девелоперы демонстрировали высокую активность, которая выражалась в выводе большого количества новых объектов и новых очередей в крупных проектах комплексного освоения территорий. По итогам первого квартала 2018 года объем предложения в сегменте масс-маркет выше на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Лидерами по выводу новых проектов стали Приморский, Выборгский, Красносельский и Невский районы. Также стоит отметить активное развитие территорий «серого» пояса Санкт-Петербурга, расположенных преимущественно в Красногвардейском и Выборгском районах.

По мнению аналитиков компании «Главстрой-СПб», сегодня можно констатировать определенный переизбыток предложения. В условиях растущей конкуренции и при действующих ценах на жилье реализовать такой существенный объем быстрыми темпами не получится, даже с учетом растущего ипотечного спроса. Это важно учитывать девелоперам при выводе новых объектов на рынок.

За первое полугодие текущего года объем продаж у петербургских застройщиков, работающих в сегменте массового спроса, составил 49 718 квартир, что на 40% выше показателей за аналогичный период в 2017 году. Положительную динамику продаж обеспечивают низкие ипотечные ставки, большое количество различных предложений и акций от застройщиков. Фактор отмены долевого строительства больше подталкивает к принятию решения инвесторов, чем покупатели, приобретающих недвижимость для собственного проживания.

Основной спрос на рынке строящегося жилья Петербурга в сегменте масс-маркет сосредоточен в ценовой категории более 100 тыс. рублей за квадратный метр и примерно в равных долях в двух ценовых категориях: до 70 тыс. рублей за квадратный метр и 80–90 тыс. рублей за квадратный метр. Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что сегодня рынок движется в сторону качественных проектов и, как следствие, более дорогого жилья. За первые шесть месяцев 2018 года крупные компании констатируют рост продаж на несколько десятков процентов по сравнению с первым полугодием 2017 года.

В «Главстрой-СПб» сообщили, что продажи компании выросли на 38% в первом полугодии 2018 года. В компании говорят, что по итогам первого полугодия 2018 года девелопер реализовал 78 423 кв. м жилой недвижимости. Из этого объема на долю проекта «Северная долина» в Выборгском районе приходится 78% реализованной площади, на долю проекта «Юнтолово» в Приморском районе — 22%. При этом в компании отмечают, что изменение средней цены квадратного метра в этих проектах незначительно и показывает прирост 1,3% по отношению к первому полугодю 2017 года.

Группа «Эталон» увеличила продажи на 27% в первом полугодии 2018 года. Как сообщает пресс-служба «Эталона», продажи недвижимости составили 13 882 млн рублей и 128 468 кв. м (рост на 22 и 5% ко второму кварталу 2017 года соответственно). Количество заключенных контрактов увеличилось к аналогичному периоду прошлого года на 9%. Поступления денежных средств выросли на 58% год к году, до 14,69 млрд рублей. Средняя цена квадратного метра увеличилась на 17% по сравнению со вторым кварталом 2017 года и составила 108 тыс. рублей.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест»,

рассказывает: «На протяжении первого полугодия спрос оставался стабильным. За шесть месяцев нами было реализовано недвижимости на 5,56 млрд рублей, что на 26% больше чем в январе — июне 2017 года. Соответственно, на четверть выросло количество проданных площадей в новостройках — 56,6 тыс. кв. м. Увеличение покупательской активности мы связываем со снижением ипотечных ставок (понижение за год более чем на 3%), а также расширением линейки предложения и выводом новых объектов на рынок».

За первое полугодие 2018 года ПАО «Группа ЛСР» увеличило выручку до 6,9 млрд рублей, в 4,7 раза, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Чистая прибыль ПАО по РСБУ выросла в 1,7 раза, до 857,06 млн рублей. При этом дебиторская задолженность компании снизилась до 22,3 млрд рублей. Ранее в группе заявляли, что ЛСР за шесть месяцев реализовала в России 358 тыс. кв. м недвижимости, стоимость заключенных контрактов выросла на 34%, до 34 млрд рублей.

Небольшие и средние компании такого роста не ощущают. Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», рассказал, что в компании «Ойкумена» количество сделок в этом полугодии находится на уровне прошлого года. «Произошел небольшой подъем на 5–10%. В целом это был прогнозируемый процент роста, а видимого ослабления покупательского спроса, как и его неестественного повышения, не было. Значительного оттока денег со строительного рынка сегодня также не наблюдается, но небольшой спад есть. Причиной этому может быть экономическая ситуация: зарплаты не растут, несмотря на чрезмерную инфляцию. Условия не самые благоприятные, но это то, с чем приходится работать постоянно. Поэтому компании чаще всего стараются запастись проектами», — говорит он. ■

СТАТИСТИКА ЧАСТНЫЙ СЕКТОР ВЫРВАЛСЯ ВПЕРЕД

В первом полугодии 2018 года в России было введено в эксплуатацию 29,3 млн кв. м жилой недвижимости (на 3,7% больше по отношению к аналогичному периоду прошлого года). Такие данные приводит ciq.ru.

Впервые в истории на достаточно длительном отрезке (за полгода) объем ввода жилья населением (в эту статью входит как дачное строительство, так и дома в частном секторе в пределах городов и в их пригородах) превысил объемы индустриального домостроения (15,3 против 13,7 млн кв. м). Впрочем, специалисты ciq.ru полагают, что делать вывод о том, что частные дома станут в обозримом будущем наиболее популярным местом жительства россиян, пока преждевременно. «У подобной статистической коллизии 2018 года две причины. Во-первых, стандартный девелоперский цикл составляет три года, а на первое полугодие 2015 года пришелся пик последнего кризиса на рынке. Число новых корпусов, строительство и реализация которых начались тогда, заметно меньше, чем объемы строек, запущенных в 2013–2014 годах. Во-вторых, в течение второго квартала этого года многие застройщики занимались, прежде всего, получением разрешительной документации на новые объекты и новые корпуса, чтобы успеть запустить их до ужесточения законодательства. Для того чтобы фактически выполненные строительные работы нашли свое отражение в статистике, нужно провести целый ряд действий уже не только на стройплощадке, а в органах исполнительной власти, и этим часто занимаются ровно те же сотрудники, что и отвечающие за получение новых разрешений», — говорят специалисты ciq.ru.

В сложившейся в мае-июне ситуации многие девелоперы предпочли «вложиться в свое будущее» и несколько отложить оформление бумаг по уже построенным корпусам. Эту гипотезу подтверждает тот факт, что в мае и июне этого года месячная динамика ввода жилья была отрицательной (–18 и –13% соответственно). Обычно в эти месяцы данный показатель почти всегда растет не только в связи с рыночной конъюнктурой, но и из-за сезонных факторов. По объему ввода в первом полугодии 2018 года лидируют Московская область (3,9 млн кв. м), Ленинградская область (1,7 млн кв. м) и Краснодарский край (1,5 млн кв. м). По сравнению с первым полугодием прошлого года тройка лидеров поменялась. Из нее выбыл Санкт-Петербург, где год назад в январе — июне ввели 1,63 млн кв. м, а в этом году лишь 0,96 млн (на 41% меньше). Доля десяти крупнейших регионов в объеме ввода стабильна. Год назад в топ-10 субъектов федерации ввели 13,6 млн кв. м (на них пришлось 48% от общестранового ввода), в этом году — 13,4 млн кв. м (46%). В десятке лидеров произошло единственное изменение: на место Новосибирской области, занимавшей десятое место в первом полугодии 2017 года, вышла Тюменская область (где ввели на 65% больше жилья, чем год назад).

По показателю ввода жилья на одного жителя среди регионов РФ лидируют Ленинградская и Московская области. В них на душу населения за последние двенадцать месяцев (с июля 2017 года по июнь 2018 года) было введено 1,6 и 1,33 кв. м. **Денис Кожин**