ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОЛТОРА ДЕСЯТКА ВЕДУЩИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ В РЕГИОНЕ ОХВАТЫВАЮТ ОКОЛО 75% РЫНКА. И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОВОВВЕДЕНИЯ, КОТОРЫЕ ВВОДЯТ ВСЕ БОЛЕЕ СТРОГИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАСТРОЙЩИКАМ, ЭТОМУ ТРЕНДУ СПОСОБСТВУЮТ

РЕКОРД ПОД ЗАНАВЕС

В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА БЫЛО ВВЕДЕНО 3,9 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ЭТО НА 10% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ПРИМЕЧАТЕЛЬНО, ЧТО ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ ПРИШЕЛСЯ НА ДЕКАБРЬ: ТОГДА БЫЛО ВВЕДЕНО 2,2 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ — ЭТО АБСОЛЮТНЫЙ РЕКОРД ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА ГОРОДА. ВПРОЧЕМ, НЕКОТОРЫЕ АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ МОЖЕТ БЫТЬ ПОСТРОЕН ЕЩЕ БОЛЬШИЙ ОБЪЕМ ЖИЛЬЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Несмотря на все сложности, год оказался удачным. В этом году стоимость квадратного метра повысилась на 5% по сравнению с прошлым. Так, в 2017 году квадратный метр стоил 95 тыс. рублей, а в этом году он обойдется дольщику уже в 100 тыс. рублей. Но рост цен практически никак не отразился на объеме продаж. По итогам года мы заключили сделок больше, чем за весь прошлый год», — рассказал Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«В 2018 году продолжилась тенденция, которая складывалась на протяжении ряда последних лет: на фоне растущего предложения наиболее успешными оказываются проекты, расположенные в городской черте, соседствующие с обжитыми кварталами и предлагающие покупателю современные планировочные, архитектурные и инженерные решения»,— говорит Ольга Захарова, директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация».

«С середины года наши продажи шли темпами выше запланированных. Все это позволило, во-первых, ускорить выход проектов на рынок, а во-вторых, сформировать подушку безопасности на 2019 год»,— сообщил Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК ЦДС.

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор Docklands Development, отмечает, что набирает обороты и по объемам строительства, и по объемам продаж рынок апартаментов. «Мы видим, что сформировался целый класс инвесторов, хорошо знакомых с апартаментами и готовых вкладывать в них деньги. Это несомненный плюс для рынка. У нас по сравнению с прошлым годом продажи в проекте выросли на 15%, что считаю достаточно успешным показателем»,— рассказала госпожа Запорожченко.

Группа «Эталон» сообщила, что ввела в эксплуатацию 479 тыс. кв. м в 2018 году. В группе ЦДС заявляют о вводе 400 тыс. кв. м жилья. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит, что по итогам 2018 года «Строительный трест» ввел в эксплуатацию 125,5 тыс. кв. м (без учета площадей домов в коттеджных поселках и инфраструктурных объектах).

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, полагает, что в последние два-три года наблюдается тенденция к монополизации рынка. «Полтора десятка ведущих девелоперов в регионе охватывают около 75% рынка. И законодательные нововведения, которые вводят все более строгие требования к застройщикам, этому тренду способствуют. Особенно в низком ценовом сегменте небольшим застройщикам будет все сложнее конкурировать с крупными компаниями, имеющими собственные подрядные мощности»,— считает она.

НЕСПОКОЙНЫЙ ГОД Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, при этом отмечает, что прошедший год выдался неспокойным. «Синусоиду метало как вверх, так и вниз. Из положительного — увеличение продаж, которое в ряде сегментов превзошло даже показатели 2014 года, однако носило несколько истеричный характер. Из негативных событий — изменение в законодательстве, сложности, связанные со страхованием, отсутствием прозрачной и понятной схемы страхования договоров долевого участия, валютные скачки»,— говорит она.

«Стоит ожидать ухода с рынка мелких застройщиков, не имеющих в активе положительной репутации у покупателей, большого количества сданных домов, запаса средств для финансирования будущего строительства. Такие девелоперы вряд ли могут ожидать одобрения от банков для работы по схеме с эскроу-счетами. Вполне возможно, что количество застройщиков в Санкт-Петербурге сократится на 8–10% в ближайшие пару лет. Тем не менее, вероятно, им на смену придут застройщики из других регионов России»,— прогнозируют аналитики АН «Итака».

Михаил Ривлин, совладелец компании «Мегалит — Охта Групп», напоминает, что с июля 2019 года применение эскроу-счетов станет обязательным. Нововведение коснется даже тех проектов (за некоторым исключением), по которым разрешения на строительство были получены ранее. Для рынка жилого строительства это означает кардинальное перестроение всей системы, и некоторые застройщики могут оказаться не готовы к работе по новым правилам. «Мы ожидаем уход с рынка части игроков. Здесь следует учитывать, что в будущем определенный ценз на проекты введут и банки, которые будут финансировать только стройки с понятной и прогнозируемой экономикой»,— указывает эксперт.

«Думаю, что процесс будет естественным: в 2019 году будут запускаться те проекты, участки под которые застройщики приобрели в 2018-м и которые сейчас находятся в проработке. Уйдут небольшие компании, не готовые простаивать и компенсировать долгие паузы в финансировании, связанные со сложностями схемы страхования договоров долевого участия, что напрямую влияет на поступление средств от дольщиков. Нельзя сказать, что урон будет нанесен каким-то определенным компаниям — все в одной лодке. Речь не о том, кто сильнее, хотя, безусловно, оборотные мощности девелопера имеют значение. Вопрос более глобальный. Речь идет о рентабельности отрасли для всех игроков — и крупных, и маленьких»,— рассуждает госпожа Конвей.

СТАРТОВ МЕНЬШЕ Вера Сережина считает, что количество новых стартов проектов в 2019 году, вероятно, сократится по сравнению с прошлогодним. «Во-первых, требования к застройщикам становятся жестче. Во-вторых, очень большой объем выведен в 2018 году: многие компании постарались запускать проекты быстрее, чтобы реализовывать их еще в рамках старого законодательства. Конечно, не стоит бояться того, что „будет нечего купить“. Предложения на рынке много, есть резерв для вывода новых очередей в тех локациях, которые уже разрабатываются. А вот появление совсем новых локаций, скорее всего, происходить будет редко»,— считает эксперт.

Что касается возможности ухода с рынка ряда игроков, очевидно, полагает госпожа Сережина, что в первую очередь отмена долевого строительства затронет те компании, у которых есть проблемы с привлечением проектного финансирования.

Среди основных тенденций рынка нового строительства в Петербурге отмечается рост стоимости квадратного метра жилья на 7–8% за год в черте города, рост спроса на объекты в черте Петербурга; рост доли квартир с европланировкой в общем объеме предложения; сокращение в квартирографиях доли квартир-студий и увеличение доли однокомнатных и двухкомнатных квартир. В связи с повышением интереса к объектам нового строительства, находящимся в черте Петербурга, застройщики более заинтересованы в реализации проектов в районах города, а не в области.

Также одной из ключевых тенденций 2018 года стал рост продаж относительно показателей предыдущего года. Застройщики рассказали об увеличении показателей минимум на 15% (некоторые — на 40%). «Вполне вероятно, что в первой половине 2019 года сохранится высокий спрос на жилье в новостройках на фоне пока еще относительно низких ипотечных ставок, повышения ключевой ставки ЦБ РФ, потенциального увеличения страховых отчислений застройщиками, ослабления рубля и прочих факторов»,— считают аналитики «Итаки».

По данным АН «Итака», в планах застройщиков в 2019 году построить и сдать еще около 3 млн кв. м жилой недвижимости. Для предыдущих лет такой объем был вполне рядовым и достижимым, но с учетом новой схемы финансирования строительства показатели ввода могут снизиться, считают в компании.

Алексей Чижов, директор департамента инноваций и развития продукта холдинга AAG, дает гораздо более смелый прогноз: «Средний срок реализации проекта многоквартирного дома составляет три года. Учитывая объем разрешений на строительство, полученных застройщиками в 2016 году, можно ожидать ввода в эксплуатацию 6–6,5 млн кв. м жилья». ■