

ДЕВЕЛОПЕРЫ НАДЕЮТСЯ НА РОСТ ЦЕН

МИНУВШИЙ ГОД ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА ПРОШЕЛ ПОД ЗНАКОМ ГРЯДУЩИХ ПЕРЕМЕН В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПОДСТЕГИВАЛА ПРОДАЖИ, ЧТО ПРИВЕЛО К РОСТУ ЦЕН. ИЗ-ЗА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕРЕХОДА ЭТИМ ЛЕТОМ НА ЭСКРОУ-СЧЕТА ЦЕНА ЗА ГОД МОЖЕТ ЕЩЕ ВЫРАСТИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ОЛЬГА КАНТЕМИРОВА



ЕВГЕНИЙ ГАВРЕНКО

НЕСМОТЯ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ, В РЕГИОНЕ НЕТ ЯРКО ВЫРАЖЕННОЙ МОНОПОЛИЗАЦИИ: УЧАСТНИКОВ РЫНКА МНОГО, И КАЖДЫЙ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ НА КАЧЕСТВЕННЫХ ОПЦИЯХ СВОЕГО ПРОДУКТА, КОТОРЫЙ БУДЕТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ

Согласно данным исследования аудиторско-консалтинговой компании EY, в структуре строящегося жилья страны до 90% приходится на сегмент масс-маркета (эконом- и комфорт-класс), от 30 до 40% из которых — комфорт-класс. Исключениями являются Северо-Западный и Южный федеральные округа и Москва, где доля комфорт-класса выше и составляет в среднем 50%.

Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева объясняет, что за последние пять лет доля комфорт-класса в масс-маркете Петербурга возросла на 10% и сейчас занимает 60%. В дальнейшем число объектов в «комфорт» вырастет еще, так как девелоперы теряют интерес к пригородным зонам, где сегодня сосредоточен большой объем объектов эконом-сегмента, считает Ольга Трошева. Предложение на рынке новостроек Ленобласти начало превышать спрос еще полтора года назад.

СПРОС ИЗ БУДУЩЕГО Объем предложения в сегменте комфорт-класса на петербургском рынке жилья сегодня составляет 350 жилых комплексов, указывает управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Bescar Asset Management Катерина Соболева. Это на 7% больше по сравнению с итогами 2017 года. В 2019 году будет введено 82 жилых комплекса в данном сегменте.

Средняя стоимость жилья комфорт-класса, по данным Bescar Asset Management, за год возросла на 9%: со 110 до 120 тыс. рублей за квадратный метр. По оценке эксперта по недвижимости компании «Макромир» Марии Жданкиной, стоимость жилья комфорт-класса в Петербурге увеличилась на 15%. «Спрос смещается в сторону локаций с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью. Наиболее явные изменения цены наблюдались в комплексах около метро, чем в жилье на окраинах», — говорит она.

Изменение цены на квартиры в домах комфорт-класса подтверждают и сами

девелоперы. «За 2018 год цены в среднем выросли на 10%, а в нашем проекте «Приморский квартал» поднялись на 10–15% в зависимости от корпуса», — рассказал совладелец компании «Мегалит — Охта Групп» Михаил Ривлин.

Увеличение стоимости квадратного метра стало следствием высоких продаж жилья всех сегментов. Как следует из отчетности крупнейших петербургских девелоперов, работающих в сегменте жилья комфорт-класса, продажи за год у них в среднем выросли на треть. Так, объем в денежном выражении у группы ЛСР по сравнению с 2017 годом увеличился на 38%, у группы «Эталон» — на 37%, у холдинга Setl Group — на 32,8%, у «Строительного треста» — на 30%.

Ажиотажный спрос был обусловлен рекордно низкими процентными ставками по ипотечным кредитам. Прибавили решимости покупателям и прогнозы стремительного роста цен, который прогнозируют участники рынка из-за изменений в 214-ФЗ. «В 2018 году купить недвижимость поспешили многие из тех, кто при других обстоятельствах совершил бы покупку в 2019 году. Можно сказать, что это сделки, которые рынок «забрал из будущего» — за счет высокого спроса и опасения дальнейшего роста цен в связи с серьезными законодательными изменениями», — считает директор управления стратегического маркетинга группы RBI Вера Сережина.

Жилые комплексы комфорт-класса были и остаются самыми востребованными и раскупаются еще на начальных стадиях строительства, дополняет госпожа Соболева. Наибольшим спросом, по ее мнению, пользуются квартиры от двух комнат площадью более 100 кв. м. За прошлый год популярность так называемых семейных квартир в данном сегменте возросла, соглашается господин Ривлин.

Стоит добавить, что площадь выводимого на рынок жилья значительно меньше. В частности, средний метраж строящихся квартир во всех сегментах в Петербурге и Ленинградской области в 2018 году достиг рекордно низкого уровня по стране — 39–42 кв. м, считают в EY. Данный показа-

тель по России почти на 20% выше и составил около 48 кв. м.

ОСТОРОЖНОСТЬ И ИННОВАЦИИ За прошлый год поведение покупателей жилья комфорт-класса значительно изменилось, считают эксперты. По мнению коммерческого директора компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Ольги Аветисовой, клиенты стали более внимательно и осторожно выбирать себе жилье. «Никто не желает пополнить ряды обманутых дольщиков, поэтому досконально изучается все: от документации и объекта до работы компании и уже реализованных проектов», — пояснила госпожа Аветисова.

Еще один тренд среди покупателей — отказ от неэффективного использования площадей квартир. «Клиент попросту не готов переплачивать за лишние 4–5 кв. м, которые он никак не может задействовать, так как переплата за эти метры исчисляется несколькими сотнями тысяч рублей. А в связи с тем, что потребности в процессе или семейное положение жителя могут поменяться, популярность набирает новый формат — квартиры, пространство в которых можно трансформировать под свои жизненные потребности и использовать максимально функционально», — пояснила госпожа Аветисова.

Что касается поведения девелоперов, то, по данным EY, сегодня наблюдается тренд на рост предложения квартир с отделкой. «Спрос на них сосредоточен в квартирах небольшого метража эконом- и комфорт-сегментов, где покупатели проявляют чувствительность к стоимости отделочных работ и предпочитают быстрое заселение индивидуальному дизайну», — считают в EY.

Мария Жданкина также добавила, что в 2018 году на рынке стало появляться все больше проектов комфорт-класса с системой «умный дом», улучшенной отделкой квартир с монтажом теплого пола, горизонтальной разводкой системы отопления, качественно благоустроенной придомовой территорией. «Таким образом, можно сделать вывод, что покупателю

в этом сегменте сейчас уже неинтересно типовое жилье. В тренде дизайн, удобство, инновации и хорошая локация», — уверена госпожа Жданкина.

УСПЕТЬ ПРОДАТЬ Анализируя итоги прошлого года, директор по продажам компании «Строительный трест» Сергей Степанов сказал, что, несмотря на увеличение объемов строительства крупнейших застройщиков, в регионе нет ярко выраженной монополизации: участников рынка много, и каждый концентрируется на качественных опциях своего продукта, который будет отличаться от конкурентов.

Говоря о спросе на жилье комфорт-класса в этом году, участники рынка надеются, что по сравнению с прошлым годом он изменится незначительно. «По крайней мере, в первом полугодии 2019 года», — уточнила Катерина Соболева. Подобного мнения придерживается и партнер Rusland SP Андрей Бойков. По его словам, до обязательного перехода строительными компаниями на эскроу-счета в июле 2019 года застройщики постараются реализовать как можно больше квадратных метров. Связано это с тем, что согласно разработанному Минстроем критериям, планируется, что летом этого года девелоперы смогут продолжить работу с привлечением средств дольщиков напрямую только в проектах, готовых не менее чем на 30%, с числом заключенных ДДУ в которых хватит на строительство не менее 10% площади. Пока местным застройщикам удается подогревать спрос. По словам Михаила Ривлина, в начале 2019 года он был «значительным», ряд застройщиков отчитывается об увеличении объема сделок в январе-феврале на 20–30% по сравнению с прошлогодними показателями.

По прогнозам генерального директора агентства недвижимости «Невский простор» Александра Гиновкера, соответствующие законодательные изменения повлекут за собой рост стоимости квартир в 2019 году на 10–20%. Катерина Соболева уверена, что увеличение составит 30%. ■