



СТРОИТЕЛИ НА ПЕРЕПУТЬЕ

по итогам 2019 года в Петербурге ввели 3,45 млн кв. м жилья, это меньше, чем годом ранее, но укладывается в планы, заявленные правительством города. В текущем году власти заявили о планах ввести не менее 3,7 млн кв. м жилья и наращивать этот показатель в ближайшие годы. Но участники рынка сомневаются в осуществлении этих прогнозов.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

В прошлом году объем вывода на рынок новых проектов по сравнению с 2018 годом уменьшился почти в два раза

По данным Colliers International, всего за 2019 год на рынок Санкт-Петербурга было выведено 34 новых проекта, половина из них — жилье класса бизнес и выше. По итогам 2019 года общая площадь введенных в эксплуатацию объектов холдинга Setl Group составила 1,33 млн кв. м, что на 3,2% превосходит результат 2018 года. Это рекордный объем для компании. Холдинг стал лидером по объему ввода жилья в Санкт-Петербурге с долей почти 17%.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Существенно сократился объем вывода на рынок новых проектов: по предварительным данным, по сравнению с 2018 годом он уменьшился почти в два раза. Скорее всего, это будет минимальный показатель за последние семь лет. Во-первых, это связано с тем, что застройщики очень много проектов вывели в 2018 году, стараясь успеть до введения изменений,— было запущено в продажу 5 млн кв. м. Во-вторых, свою роль сыграли сложности с получением финансирования и поиском новых участков. Это серьезная просадка, несложно прогнозировать, что года через два-три это отразится и на объеме ввода новых объектов».

Всего, как говорят в Colliers International, за 12 месяцев предложение первичного рынка бизнес- и премиум-класса пополнилось на 620 тыс. кв. м жилья в новых комплексах и очередях уже реализующихся проектов, что на 17,5% меньше, чем в 2018 году.

УМЕРЕННЫЕ ИТОГИ Пока девелоперы лишь констатируют, что итоги по рынку в целом были лучше, чем прогнозировалось в начале года. Ольга Ульянова, директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп», рассказывает: «Для нашей компании год был рекордным относительно объемов ввода — в эксплуатацию введено в общей сложности около 400 тыс. кв. м. В том числе, если говорить о жилье, то это 315 тыс. кв. м».

«В целом для нашей компании год был достаточно успешен: мы завершили строительство жилого комплекса „Граффити“. Несмотря на небольшую нервозность, продажи шли на запланированном уровне. Максимально выросли продажи с января по май, в течение этого периода застройщики успешно повышали цены. Что же касается вывода на рынок новых проектов, то однозначно усложнился процесс

согласования в банках. Кроме того, компаниям пришлось пересмотреть экономику проектов в связи с необходимостью платить проценты банкам за эскроу-счета»,— говорит исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников.

Год был непростой и для застройщиков в сфере апартментов. «Происходил переход на новые правила, и в связи с этим возникли сложности и в сегменте апартментов в конце лета, когда Росреестр просто не регистрировал договоры. Тем не менее эту проблему удалось решить совместными усилиями»,— отметила Екатерина Запороженко, коммерческий директор компании Docklands Development.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», рассказывает: «Продажи были активны практически в каждом сегменте жилья, в том числе в бизнес-, премиум- и элит-классе. В нашей компании объем продаж вырос на 22% по сравнению с 2018 годом, и 60% от суммы общей выручки пришлось на наши объекты на Крестовском острове».

При этом, отмечает она, сегодня на острове осталось всего несколько объектов, в которых к продаже предлагаются элитные квартиры, так как здесь не осталось свободных участков под застройку. «По нашим оценкам, объем предложения не превышает 150 квартир в строящихся и готовых домах. Поэтому девелоперы элитной недвижимости будут искать и развивать новые участки на Петроградской стороне и в Центральном районе города, а рентабельность элитной недвижимости на Крестовском острове, по мере сокращения предложения, продолжит увеличиваться»,— полагает она.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», замечает, что в комфорт-классе средняя цена квадратного метра оставалась в течение года на уровне 100–103 тыс. рублей, средняя площадь приобретаемого лота — 40 кв. м, а средний бюджет покупки — около 4 млн рублей. При этом в Северной столице на рынке недвижимости наблюдаются схожая с Москвой активность ипотечных заемщиков и довольно долгие сроки обременений в среднем. Средний срок обременения составил 207 месяцев (более 17 лет), а доля ипотеки в комфорт-классе — 51%.

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное

строительство, Россия» концерна ЮИТ, среди тенденций отрасли отмечает, что в сегменте комфорт-класса все более усиливается спрос на жилье с чистовой отделкой. «Мы также стали продвигать „белую“ отделку — это формат скандинавского кластера застройщиков, и мы видим, что этот уровень исполнения отделки оказался весьма востребован клиентами. И, конечно, одной из ключевых тенденцией, которая отразилась и на ситуации с нашими продажами в 2019 году, стал очень большой объем ипотечных сделок. Ипотека существенно поддерживает наш сегмент комфорт-класса, что закономерно на фоне по-прежнему не увеличивающихся реальных доходов населения».

«Переход на эскроу-счета вынудил многих застройщиков скорректировать финансовые модели проектов, в результате чего выросли и цены: по итогам года средневзвешенная стоимость квадратного метра в экспозиции в проектах бизнес-класса приблизилась к отметке в 170 тыс. рублей за квадратный метр. Максимальную динамику по росту стоимости „квадрата“ в бизнес-классе показывают Московский и Выборгский районы (7–12%), где во второй половине года вышли на рынок первые проекты, реализующиеся по схеме проектного финансирования»,— говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International.

В проектах премиум-класса стоимость квадратного метра увеличилась за год на 13% и в абсолютном выражении достигла 226 тыс. рублей. «Повышение индикатора в первую очередь связано с ограниченным предложением на рынке жилья премиум-класса: всего за 12 месяцев в продажу вышло пять новых проектов общей жилой площадью 55 тыс. кв. м, большая часть которых представляет собой клубные дома, где число квартир не превышает более 100»,— говорит госпожа Конвей.

ПРОГНОЗЫ Евгений Жуков, генеральный директор ГК «Абсолют Строй Сервис», полагает, что в наступившем году объемы строительства, скорее всего, продолжат сокращаться по объективным причинам. Среди них — вымывание с рынка небольших компаний и компаний со слабыми финансовыми моделями. «Смысл продолжать работу на рынке новостроек останет-ся только у тех, кто знает, как сокращать

издержки без ущерба качеству. В сильной позиции окажутся те, кто строит высококонкурентный продукт в перспективных локациях. В секторе частных инвестиций в недвижимость кардинальных изменений мы не ожидаем. Квартиры в новостройках по-прежнему будут расти в цене от котлована до этапа ввода в эксплуатацию, но порог входа для инвесторов заметно вырастет — на 10–15% и выше»,— считает он.

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», в наступившем году ожидает умеренного роста продаж по рынку в целом — в пределах 5%.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», тоже считает, что тенденция роста стоимости жилья продолжится. «Пока рынок дорабатывает по старым правилам, реализуя проекты, начатые до перехода на эскроу-счета, которых хватит примерно на полтора-два года. Цены возьмут разгон к концу первого квартала 2020 года (начало года — это низкий сезон активности на рынке жилья), когда будут завершаться проекты, начатые ранее по старым правилам без эскроу-счетов, а новые будут реализовываться с использованием проектного финансирования. Уровень цен в новых проектах будет естественным образом поддавливать цены в объектах более высокой степени готовности»,— говорит госпожа Денисова.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, уверен, что в 2020 году на петербургском рынке недвижимости продолжится тенденция смещения спроса в сторону городских проектов. Причем не формально находящихся в городской черте, а максимально интересных с точки зрения расположения, поясняет он.

«Также продолжает расти доля покупателей, готовых приобретать более дорогие объекты: квартиры с большим числом комнат или же недвижимость в более качественных, чем раньше, проектах. Одним из факторов, подпитывающих эту тенденцию, является снижающаяся ставка по ипотеке. Также в 2020 году продолжит усиливаться конкуренция между застройщиками с точки зрения разработки продукта. Все события 2019 года мотивируют строителей все более внимательно относиться к проработке новых проектов»,— говорит господин Терентьев. ■