



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
 РЕДАКТОР GUIDE  
 «НЕДВИЖИМОСТЬ. ИТОГИ ГОДА»

## БЛУЖДАЮЩИЙ ФОРМАТ

Позиционирование жилья в Петербурге переживает трансформацию. Еще недавно в городе было четыре основных сегмента: эконом-класс, комфорт, бизнес и люкс. Сегодня появились проекты, которые позиционируются в новых для рынка форматах: комфорт-плюс и бизнес-лайт. Но трансформация не закончена, и в ближайшее время, вероятно, стоит ожидать дальнейших подвижек. В среде экспертов мнения диаметрально противоположны. Одни уверяют, что скоро комфорт-класс исчезнет вовсе: строители, стремясь удешевить себестоимость, понижают и качество своих проектов, опускаясь до эконома. Другие не менее аргументированно доказывают, что сейчас в стремлении выиграть конкуренцию застройщики наоборот повышают комфорт проживания в своих домах, не только обращая внимание на метры, которые у них приобретает клиент, но и серьезно улучшая места общего пользования и внутридворовые пространства.

Споры о классах беспочвенны. Ведь еще много десятков лет назад было сформулировано правило, что класс жилья и в первую, и во вторую, и в третью очередь определяется локацией. Сейчас, когда отечественный рынок недвижимости сотрясается от всевозможных пертурбаций и за последние несколько лет пережил несколько волн ажиотажа, определиться с сегментами — и покупателям, и застройщикам — тяжело. Но теперь, судя по всему, на рынке наступает период затишья, времени на выбор и принятие решений у покупателя будет гораздо больше и в течение нескольких лет мутная вода оседет. При отсутствии ажиотажа и необходимости срочно принимать решение выдавать бизнес-класс за элиту или эконом за комфорт, вероятно, станет значительно сложнее. Появления новых больших проектов комплексного освоения территорий за КАД в сегменте «жесткий эконом» также вряд ли стоит ждать: последние годы прослеживается тенденция повышения спроса на новое жилье в черте Петербурга. Очевидно, что в таких условиях эконом-формат будет повышать качество новостроек, подтягиваясь к комфорту, и в конечном итоге, не исключено, что с ним и сростется. И останется на рынке три понятных всем класса жилья: комфортный эконом, бизнес и элита.

# КЛАССОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ПРОИСХОДИТ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ. ДОЛЯ КОМФОРТ-КЛАССА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РАСТЕТ, А БИЗНЕС-КЛАССА ПОСТЕПЕННО ПАДАЕТ. ТАКЖЕ ПОЯВИЛИСЬ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ КЛАССЫ — КОМФОРТ-ПЛЮС И БИЗНЕС-ЛАЙТ. И ДОЛЯ ЭТИХ СЕГМЕНТОВ БУДЕТ ТОЛЬКО НАРАСТАТЬ, ПРЕДПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

По данным Colliers International, объем нового предложения на рынке жилья в классах бизнес и премиум в Петербурге по итогам 2019 года составил 627 тыс. кв. м, что на 17% меньше, чем в 2018 году (758 тыс. кв. м). По мнению экспертов, это ожидаемый результат на фоне высоких показателей 2018 года, когда застройщики активно выводили проекты на рынок, стремясь обеспечить высокую долю продаж в жилых комплексах до вступления в силу поправок в 214-ФЗ.

По оценкам компании ПСК, из всего объема сданной недвижимости в Петербурге в 2019 году (3,4 млн кв. м) на бизнес-класс приходится 10–12%. «Точные метры считать несколько затруднительно, поскольку значительная часть такой недвижимости является бизнес-классом лишь в маркетинговой плоскости. Если принять за ключевой показатель категории стоимость метра, то в 2019 году сдано около 350 тыс. кв. м. По сравнению с прошлыми годами динамика стабильна», — рассуждает Сергей Мохнар, руководитель департамента развития ГК «ПСК».

В первой половине 2019 года активность девелоперов планомерно снизилась, однако ближе к концу года показатели ввода стабилизировались: более половины (54%) объема нового предложения в классах бизнес и премиум пришлось на четвертый квартал 2019 года. Такие данные содержатся в исследовании международной консалтинговой компании Colliers International.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», приводит такие данные: «Объем предложения сегмента комфорт на конец года оценивается в 2,5 млн кв. м (+14% за год). Это наибольший сегмент рынка недвижимости в агломерации. С развитием редевелопмента и усиления присутствия городских территорий в агломерации, доля сегмента комфорт растет ежегодно: с 2016 года доля предложения такого жилья увеличилась с 33 до 57% (в объеме предложения агломерации)». По ее словам, в 2019 году реализовано 2,3 млн кв. м жилья комфорт-класса — на уровне прошлого года (2018 год считается ажиотажным). В 2019 году на рынок выведено новых объектов совокупной площадью 2,6 млн кв. м жилья комфорт-класса — на уровне поглощения. Объем нового предложения на 12% выше прошлого года.

По данным «Петербургской недвижимости», объем предложения в классе бизнес оценивается в 377 тыс. кв. м, за год предложение сократилось на 13%.

В 2019 году реализовали 301 тыс. кв. м жилья в бизнес-классе, что на 15% ниже ажиотажного 2018 года. Относительно 2017 года прирост спроса составил 12%. В 2019 году на рынок поступило 209 тыс. кв. м жилья бизнес-класса, это на 42% ниже активного 2018 года. В целом объем пополнения — на уровне спокойных периодов (2017 год).

Ольга Трошева добавляет, что в 2019 году доля сегмента комфорт составила 44% (1,4 млн кв. м). С момента активизации строительства в черте города и развития редевелопмента в популярных районах города объекты комфорт-класса существенно увеличили присутствие на городском рынке, доля таких объектов увеличилась практически вдвое: с 20–30% до 40–50%. «В 2019 году в эксплуатацию введено 289 тыс. кв. м жилья бизнес-класса (9% в объеме ввода по Петербургу). Ввод объектов бизнес-класса на протяжении последних лет стабильный, в среднем 300 тыс. кв. м в год, это 8–10% в общем объеме ввода в Петербурге», — говорит она.

Одним из ключевых трендов на рынке жилья Петербурга остается редевелопмент: на территории бывших промышленных зон появилась половина всех новых проектов бизнес- и премиум-класса 2019 года. Лидером выступает Московский район (43%): на месте корпусов завода «Хладокомбинат № 1» возводится «Квартал СНЕ» (ГК «Эталон»), а на территории подстанции «Чесменская» — ЖК «Дефанс» (ГК «Лидер Групп»). Активное освоение территории продолжается также на площадке молочного завода «Петмол».

Благодаря реализации крупных проектов редевелопмента самая большая доля (39%, или 226 тыс. кв. м) в новом предложении бизнес-класса также принадлежит Московскому району, говорят в Colliers International. Еще один масштабный проект реализуется на намывных территориях Васильевского острова: в июне 2019 года группа ЛСР вывела здесь в продажу ЖК «Морская набережная». В премиум-классе основной объем нового предложения сконцентрирован на Петровском острове (64%). Еще четверть жилья (24%) появилась в набирающем популярность Адмиралтейском районе, в том числе — клубные дома «Арטהус» от компании «Красная стрела» и «Идеалист» от компании RBI.

Сергей Мохнар рассуждает: «В 2019 году сегмент бизнес-класса, как и ожидалось, показал рост. Покупательский интерес увеличился в среднем по рынку на 6%. Бизнес-класс чувствует себя лучше всех

остальных сегментов, и, если не произойдет каких-либо общеэкономических сдвигов, рост на 5–6% в год сохранится вплоть до 2025 года».

**ЛАЙТ-ФОРМАТ** Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, замечает: «Еще два года назад ключевыми локациями премиум-класса были Петроградская сторона и район Старо-Невского проспекта. Однако расширение ареала классов жилья происходит стремительно. Локации эконом-класса перерастают в класс комфорт. В свою очередь, комфорт постепенно переселяется в бизнес-класс, а участки для бизнес-класса приобретают черты премиальных. В этих условиях выигрывают дальновидные игроки, способные предугадать меняющиеся и растущие вместе с классами потребности своей целевой аудитории, просчитать потенциал локации».

А вот у Евгения Богданова, основателя проектного бюро Rumpi, иное мнение относительно перспектив бизнес-класса: «Жилье комфорт- и бизнес-класса активно вводилось девелоперами и будет вводиться какое-то время. Однако в дальнейшем объем ввода эконом- и комфорт-класса, а также вечно стабильной «элитки» сохранится, а вот бизнес-класса — сократится во всех городах, кроме, пожалуй, Москвы. Что-то мне подсказывает, что от жилья бизнес-класса со временем откажутся: его просто доудешевляют до того, что он превратится в комфорт из-за замены всего и вся — материалов, технологий и т. д. Этот процесс широко шагает по стране, падает покупательная способность, относительно стабильной она остается только в экономе — вот к нему, минуя комфорт-класс, и полетит наш еще недавний бизнес-класс».

Другие эксперты тезис о трансформации классов жилья подтверждают, хотя не могут согласиться с интерпретацией господина Богданова.

Согдиана Алиева, руководитель отдела продаж новостроек агентства недвижимости ЭВО, отмечает: «Если говорить о ситуации в данных сегментах рынка недвижимости в целом, то за последние два года качество жилья только улучшается. Застройщикам приходится подстраиваться под запросы будущих жильцов. Сейчас доступное жилье обладает всеми характеристиками комфорт-класса. Люди стремятся улучшить свои жилищные условия, в результате между сегментами бизнес и комфорт появился новый тип жилья — бизнес-лайт». → 18