



ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СЕГМЕНТА КОМФОРТ В ПЕТЕРБУРГЕ НА КОНЕЦ 2019 ГОДА ОЦЕНИВАЛСЯ В 2,5 МЛН КВ. М

**17 →** Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», также подтверждает мысль о том, что уже достаточно заметный объем проектов сконцентрирован в промежуточном сегменте, который обозначается как комфорт-плюс или бизнес-лайт. «Это жилые дома с более удачным расположением, видовыми характеристиками и с теми деталями, которые комфорт-классу ранее не были присущи. Комфорт-класс в городе развивается в направлении бизнес-класса. В проектах появляются высокие потолки во всех квартирах или на последних этажах, большие окна или витражное остекление, французские балконы, террасы, авторский ландшафтный дизайн, нетиповые интерьеры холлов. В бизнес-классе теперь становится все более важной эксклюзивная концепция, вау-эффект, новинки в планировках, дизайне общих зон», — говорит она.

**ЦЕНЫ РАСТУТ** На конец 2019 года средневзвешенная стоимость квадратного метра в экспозиции в проектах бизнес-класса увеличилась на 13% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и составила 171,7 тыс. рублей за квадратный метр, говорят в Colliers International. В проектах премиум-класса показатель вырос на 9% и в абсолютном выражении достиг 221,4 тыс. рублей за квадратный метр. Максимальный прирост стоимости за год был зафиксирован в Московском (+13%) и Адмиралтейском (+11%) районах. Рост цены обусловлен несколькими факторами. Среди ключевых — переход застройщиков на проектное финансирование, где ставка по кредиту может достигать 15%, а также рост спроса со стороны покупате-

лей и повышение строительной готовности проектов.

Владимир Гаврильчук, генеральный директор ГК «Адвекс Недвижимость», говорит: «Цена на жилье класса комфорт выросла на 10–15% и в среднем составляет 120–130 тыс. рублей за квадратный метр, в бизнес-классе — 165 тыс. рублей и выше».

Госпожа Трошева посчитала, что средняя цена сегмента комфорт в Петербурге составляет 121,9 тыс. рублей за квадратный метр, в пригороде — 86 тыс. рублей (прирост с начала 2019 года — 6,2 и 6,4% соответственно). Удорожание в сегменте — ниже общерыночного. «В бизнес-классе средняя цена составила 183,3 тыс. рублей за квадратный метр. С начала года изменение по классу составило 9,3%», — приводит она данные. Госпожа Трошева напоминает, что в период 2015–2017 годов цены на рынке первичной недвижимости практически не росли (были ниже официальной инфляции). С 2018 года начался планомерный рост. «Мы ожидаем, что в текущем году рост цен продолжится, но он уже будет не столь стремительным, а в пределах инфляции», — говорит госпожа Трошева.

Важным сигналом для отрасли, по словам Елизаветы Конвей, стало заметное оживление земельного рынка в конце 2019 года. «Всего за прошедший год девелоперы приобрели 45 га земли, при этом активнее всего земельный банк пополняли федеральные и региональные игроки — ГК «Пик», Glorax Development и «Аквилон Инвест», на сделки которых пришлось около 50% площадей», — добавляет она.

**ШИРОКАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ** «Спрос на комфортное жилье в продуманных и качественных проектах рас-

тет, несмотря на рост цен. Покупатели за счет снижения ставки по ипотеке имеют возможность выбрать жилье большей площади, лучшей локации и с большим количеством опций. Основной спрос в прошлом году выпал на проекты в Приморском, Василеостровском и Выборгском районах», — перечисляет Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Господин Мохнар отмечает, что в бизнес-классе тенденция сокращения метража средней покупки значительно замедлилась. Сейчас этот показатель находится, по его словам, на уровне 65 кв. м. «У бизнес-класса на данный момент самое большое число групп целевых аудиторий: выходцы из обширного вторичного рынка, иногородние покупатели, долгосрочные инвесторы, молодежь и зрелые люди. Все большую долю среди покупателей составляют люди, занятые в IT, — в одной из немногих отраслей, которая растет как количественно, так и по части средней зарплаты. Наконец, все районы массовой застройки на окраинах города и даже за КАД являются местом жительства потенциальных покупателей недвижимости бизнес-класса. Сегмент обеспечен спросом со стороны как внутренних мигрантов, так и переезжающих в Петербург из других городов», — рассуждает глава департамента развития ПСК.

Он добавляет, что комфорт-класс сегодня на рынке занимает около 60% от всего объема. «По сравнению с прошлым годом каких-либо значительных отклонений нет, но есть постепенное наращивание доли. Сегмент комфорта составляет хорошую конкуренцию эконо-

на фоне снизившейся стоимости ипотеки и запуска многочисленных спецпрограмм для разных категорий заемщиков. На сегмент влияет и тот факт, что недорогих пятен под застройку все меньше. Поэтому перспективы самого недорогого жилья в черте города почти не просматриваются, а его место постепенно полностью займет комфорт-класс. В этом сегменте спрос будет напрямую связан с доступностью ипотеки», — рассуждает господин Мохнар.

Госпожа Конвей подтверждает эту тенденцию: «Комфорт-класс является преобладающим на рынке возводимого жилья Петербурга: на него приходится более половины объема строительства, и показатель продолжает расти. Во многом это объясняется снижением предложения жилья эконом-класса. Спрос на него высокий, а предложение пополняется медленно. Промышленный пояс «развязывается», локации развиваются и становятся более привлекательными, в них заходят крупные девелоперы и формируют новые кварталы с собственной социальной инфраструктурой. Тот же тренд подталкивает выскококласные сегменты: сейчас на долю жилья бизнес-класса и выше приходится около 15%, тогда как всего пять лет назад показатель не превышал 10%», — замечает госпожа Конвей.

В пресс-службе группы ЛСР заявили: «Ключевой тенденцией в 2019 году стало выравнивание спроса: ажиотаж, который мы наблюдали в 2018 году, сошел на нет. Сегодня востребованы качественные проекты, при этом доля тех, кто предпочитает жилье с чистовой отделкой, растет не только в сегменте комфорт, но и бизнес. По нашим исследованиям, самые перспективнее районы Петербурга — Приморский (средняя стоимость «квадрата» — 112 тыс. рублей, за последний год цены выросли на 12%), Красногвардейский (100 тыс.), Василеостровский (123 тыс.), Московский (121 тыс.), Невский (118 тыс.). Именно в этих районах предпочитают приобретать недвижимость те, кто рассматривает покупку квартиры в комплексах класса комфорт и бизнес».

Алексей Лазутин, руководитель отдела по представлению интересов инвесторов IPG.Estate, отмечает, что комфорт- и бизнес-класс чувствуют себя более стабильно в условиях изменения законодательных норм и экономических потрясений. «Конечно, вступившие в силу поправки в 214-ФЗ привнесли свои изменения на рынок девелопмента жилой недвижимости, но игроки начинают подстраиваться под новые правила — девелоперы, банки, инвесторы. Например, предложение Сбербанка по ипотеке в 1% для клиентов с детьми для покупки недвижимости, которая строится с применением эскроу для расчетов по всем договорам долевого участия. Конечно, программа имеет большой объем обязательств и ограничений, но ее можно считать одним из первых шагов, который позволит найти варианты работы в новых условиях. Девелоперам такой инструмент поможет стимулировать продажи, например, на многоквартирные лоты или менее ликвидные квартиры», — резюмирует господин Лазутин. ■