

ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРЕДЛАГАЮТ НЕ МЕЛОЧИТЬСЯ

НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ В 2020 ГОДУ НА ТРЕТЬ СОКРАТИЛИСЬ ПРОДАЖИ МАЛОГАБАРИТНОГО ЖИЛЬЯ. НЕСМОТЯ НА ВСЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, В 2020 ГОДУ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК НОВОСТРОЕК ПОКАЗАЛ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ПО ПРОДАЖАМ — ИНДИКАТОР РЕАЛИЗОВАННЫХ ЛОТОВ ОПУСТИЛСЯ НА 13,4 ТЫС. ЕДИНИЦ. ЭКСПЕРТЫ URBANUS.RU ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ ПРИРОДУ ЭТОГО СПАДА. БЫЛО УСТАНОВЛЕНО, ЧТО 58,2% ЭТОЙ РАЗНИЦЫ ПРИХОДИТСЯ НА СТУДИИ И ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ ДО 30 КВ. М. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ИМЕННО ФРАКЦИЯ МАЛОГАБАРИТНОГО ЖИЛЬЯ СТАЛА ГЛАВНОЙ ЖЕРТВОЙ КРИЗИСА.

ЯНА КУЗЬМИНА

В прошлом году спрос на новое жилье в Санкт-Петербурге резко сузился — на 21,3% — и заметно переформатировался. Во всех планировочных категориях наблюдается ухудшение показателей, но студий это коснулось в наибольшей степени. Их доля уменьшилась почти на четверть — с 30,3 до 24,6 п. п. Соответственно, это повлекло расширение представительства остальных категорий. Сектор однокомнатных квартир и апартаментов прибавил 2,8 п. п., двухкомнатных — 1 п. п. Удельный вес лотов с тремя комнатами и более достиг 7,7% (+0,9 п. п.).

Анализ метражной структуры сделок дает схожую картину. В 2019 году каждый третий юнит, покупаемый на петербургском рынке, имел площадь до 30 кв. м. За год удельный вес подобной недвижимости утратил 5,7 п. п. Покупательский интерес по большей части сдвинулся в сторону фракции с габаритами 30–60 кв. м. По итогам 2020-го она занимает 58% в структуре спроса — на 4,8 п. п. больше, чем годом ранее. Немного — на 1,1 п. п. — подросла и доля более крупных объектов (от 60 до 90 кв. м). Представительство жилья с метражом более 90 кв. м осталось прежним.

В Urbanus.ru констатируют, что значение студий и небольших квартир, которые ранее всегда были востребованы в Санкт-Петербурге, в 2020-м резко уменьшилось. Этот тренд охватил все районы города. Например, в новостройках Петроградского района было продано всего два объекта площадью меньше 30 кв. м. В Центральном районе количество ДДУ в рамках указанной выборки



В ЦЕЛОМ ПО ГОРОДУ КОЛИЧЕСТВО ПРОДАННЫХ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ ПЛОЩАДЬЮ ДО 30 КВ. М УМЕНЬШИЛОСЬ НА 7,8 ТЫС. ЕДИНИЦ, ИЛИ НА 32,4% ПО СРАВНЕНИЮ С 2019 ГОДОМ

сократилось на 82,6%, в Адмиралтейском — на 81,7%. Среди остальных локаций удельный вес объектов площадью до 30 кв. м сильнее всего уменьшился в Василеостровском (–12,2 п. п.), Фрунзенском (–13,2 п. п.), Пушкинском (–8,6 п. п.), Невском (–7,9 п. п.) районах.

В целом по городу количество проданных квартир и апартаментов площадью до 30 кв. м уменьшилось на 7,8 тыс. единиц, или на 32,4% по сравнению с 2019 годом. Другие категории также пережили спад, но в их случаях он был выражен слабее. Реализация крупногабаритных лотов сократилась на 25,4%, однокомнатных квартир

— на 11,3%, двухкомнатных — на 10,1%. Примечательно, что пул адресов, по которым продаются объекты малого формата, почти не изменился. В 2020 году их было 136, годом ранее — 137. Почему такие потери понес один из базовых секторов для петербургской индустрии недвижимости? Что стоит за этим явлением? Отчасти оно объясняется вымыванием экспозиции: интенсивный спрос на студии и малометражные квартиры в предыдущие годы привел к временному истощению выборки. Однако в качестве основного фактора следует рассматривать уход с рынка значительной части покупателей с небольшими бюджетами

тами (до 3 млн рублей). Покупательная способность этой аудитории была серьезно подорвана в кризис. Пока что она не может себе позволить ни приобретение жилья на собственные средства, ни обслуживание кредита (даже при условии льготного ипотечного режима). В силу этого обстоятельства застройщики Санкт-Петербурга по оценкам Urbanus.ru недоисчислили 23–25 млрд рублей выручки.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», квартиру в петербургской новостройке класса масс-маркет в 2020 году в среднем покупали за 5,43 млн рублей. Рост цены за год составил 860 тыс. рублей (+18,9%). Недвижимость такого же класса в пригородах обошлась в среднем в 3,7 млн рублей (+630 тыс. рублей; +20,6%). Совокупно в городе и пригородах средний бюджет покупки составил 5 млн рублей (+800 тыс. рублей; +19,1%). Выросли и средние бюджеты покупок в высокоценовых сегментах жилья: в классе бизнес он составил 14,79 млн рублей (+2,26 млн; +18,1%), в классе элита — 36,54 млн рублей (+6,56 млн; +21,9%).

«В списке наиболее популярных районов в 2020 году лидер остался неизменным. Это Приморский район с долей 19% от площади в спросе. Следом за ним идет Всеволожский район Ленобласти (17%). По 10% занимают Московский и Выборгский районы. А на пятой строчке рейтинга локаций разместился Красносельский район (9%)», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group). ■

21 → Господин Мороз считает, что спрос на первичном рынке должен сохраниться как минимум до середины лета, пока действует программа льготной ипотеки. «Пока ключевая ставка будет сохраняться на текущем низком уровне, ставки по ИЖК будут также доступными большинству граждан. Поэтому реализация отложенного спроса продолжится. В Петербурге вывод новых проектов и, следовательно, увеличение предложения послужат стабилизации цен, что также окажет благоприятное влияние на спрос. А жилищный рынок Ленинградской области получит дополнительный вектор развития после внедрения ипотечного кредитования строительства ИЖС, так как этот сегмент является приоритетным в регионе: из 2,4 млн кв. м в 2020 году 1,4 млн кв. м введено в сегменте ИЖС, то есть более половины годового объема».

НИЖЕ НЕКУДА Дмитрий Щегельский, генеральный директор агентства недвижимости «Бенуа», считает, что ожидать дальнейшего снижения ставок не стоит. «Экономическая ситуация развивается не по лучшему сценарию. Банки увеличили отсев ипотечных заемщиков. Думаю, что льготная ипотека на первичке продлена не будет», — рассуждает он. Господин Щегельский предполагает, что в пылу подготовки к выборам в Госдуму и местные органы самоуправления в сентябре 2021 года правительство, возможно, сделает какие-то заманчивые предложения, которые, впрочем, по его мнению, будут действовать недолго.

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», замечает: «Бум спроса на ипотеку, с одной стороны, поддержал строительную отрасль, а с другой, может привести к достаточно негативным последствиям. Это может произойти в случае, если люди

массово не смогут обслуживать взятые на себя кредитные обязательства».

Иван Зинченко, директор по продажам компании «Ипотека.центр», считает, что в этом году увеличивается количество сделок по продаже жилья, находящегося в залоге у банков. Вырастут объемы кредитования под залог существующего жилья. «Из-за того, что реальный рост доходов населения отсутствует, эти направления будут трендовыми», — указывает эксперт.

Госпожа Смышляева прогнозирует, что в связи с прекращением действия льготного режима спрос на ипотечные продукты в 2021 году ослабеет. «Однако следует учитывать, что и несубсидированная ставка продолжит снижаться, а застройщики в партнерстве с банками будут предлагать специальные условия в индивидуальном порядке. Для многих потенциальных покупателей обслуживание кредита даже по льготе является непосильным бременем — особенно в ус-

ловиях продолжающегося кризиса. Поэтому они готовы будут взять в ипотеку только при наличии максимально выгодного предложения (например, ставка 3,1% годовых). В противном случае индустрии следует приготовиться к уменьшению спроса на жилье и жилищные займы», — уверена эксперт.

Денис Заседателев предполагает, что, возможно, в этом году количество ипотечных договоров в структуре сделок застройщиков сократится. «К сожалению, платежеспособность населения снижается. Кроме того, у потребителей нет уверенности в завтрашнем дне. А когда ее нет, им сложнее решиться взять на себя кредитные обязательства на длительный срок. Субсидирование ипотеки помогает потребителям приобрести жилье, но не решает всех их проблем, и, несмотря на существенное снижение ставок, финансовая нагрузка на заемщиков остается очень высокой», — заключает эксперт. ■