



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

## ПЛЮСЫ НА МИНУСЫ

Недвижимость в прошлом году в очередной раз продемонстрировала все свои противоречия. С одной стороны, она традиционно является локомотивом для экономики. Одно рабочее место на стройке обеспечивает несколько рабочих мест в смежных отраслях. С другой — недвижимость «живет» в прошлом и реагирует на вызовы времени, которые были актуальны два-три года назад. Это обусловлено длительностью строительного цикла. Но в период пандемии такая замедленность реакции, возможно, и сыграла положительную роль. Паника, присущая всем нестабильным временам, на реализации проектов не сказалась: раскупали уже готовое жилье. Работа же над проектами в начальной стадии если и приостанавливалась, то ненадолго, а к моменту завершения цикла это отставание, вполне вероятно, будет наверстано.

Не менее противоречива ситуация и с торговой недвижимостью, которой в 2020 году пришлось, пожалуй, тяжелее всего: именно она в полной мере испытала на себе стремление чиновников имитировать бурную деятельность. Больше всего ограничений коснулось кинотеатров, фуд-кортков, фитнес-клубов и прочих заведений в торговых центрах. Компании, которые до пандемии провели реконструкцию своих объектов и создавали в своих комплексах новые форматы, казалось бы, попали в крайне затруднительное положение: вложенные средства весь прошлый год оказались замороженными. Но эксперты указывают на то, что значительная часть торговых комплексов Петербурга уже давно требует обновления. Средний цикл жизни ТРК, по разным оценкам, составляет от семи до десяти лет — потом он морально и физически устаревает и требует реконцепции. По окончании пандемии реконцепция все равно будет нужна, но после голодного года взять деньги на проведение этих работ будет нелегко. И владельцы комплексов, которые, вроде бы были в проигрыше, возможно, смогут получить преимущество.

# ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОЧУВСТВОВАЛИ КОМФОРТ

ОСНОВНЫМИ ИТОГАМИ 2020 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ МАССОВОГО СПРОСА СТАЛИ РЕЗКОЕ СНИЖЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРОДАЖЕ, АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА КВАРТИРЫ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ И КАК РЕЗУЛЬТАТ — СУЩЕСТВЕННОЕ УДОРОЖАНИЕ КВАДРАТНОГО МЕТРА. КОМФОРТ-КЛАСС НАИБОЛЕЕ ЯРКО ОТРАЗИЛ ТЕНДЕНЦИИ ПРОШЛОГО ГОДА: ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЭТОМ КЛАССЕ, ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ЗА ГОД СОКРАТИЛОСЬ В ПОЛТОРА РАЗА, А ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 25%. ИРИНА КУТОВАЯ

По оценкам Knight Frank St. Petersburg, на конец 2020 года свободное предложение в С-классе составило около 1 млн кв. м (сокращение на 55% за год), это рекордно низкое значение с 2002 года. «Застройщики были сосредоточены на реализации текущих проектов, сведя к минимуму пополнение рынка новым предложением. Данная тенденция была особенно характерна для первого квартала 2020 года», — говорит Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

По итогам четвертого квартала 2020 года средняя цена была на уровне 158 тыс. рублей за квадратный метр, за год показатель увеличился на 30%. Если в 2019 году средняя стоимость квартиры массового спроса составляла 5,9 млн рублей, то в конце 2020-го сумма покупки увеличилась до 8 млн, указывает господин Пашков.

Несколько иные данные приводит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». По ее данным, по агломерации объем предложения сегмента комфорт составил 1,7 млн кв. м (55% в общем объеме предложения по всем сегментам по агломерации), за год он сократился на 33%, в том числе на «комфорт плюс» пришлось 570 тыс. кв. м (18% в общем объеме по агломерации, за год сокращение составило 4%).

Объем спроса сегмента комфорт составил в прошлом году, по ее данным, 2,5 млн кв. м (58% в общем объеме предложения по агломерации, за год рост составил 9%), в том числе «комфорт плюс» — 554 тыс. кв. м (13% в общем объеме по агломерации, за год +7%). В Петербурге объем предложения сегмента комфорт составил 1,6 млн кв. м (62% в общем объеме по Петербургу), за год сокращение составило 30%, в том числе «комфорт плюс» — 560 тыс. кв. м (22% в общем объеме по городу), за год сокращение на 1%.

По оценкам госпожи Трошевой, средняя цена квадратного метра в Петербурге в комфорт-классе составляла 152,2 тыс. рублей (рост составил 25% с начала года), в сегменте «комфорт плюс» — 182,3 тыс. (рост 26% с начала года).

«Комфорт-класс сегодня самый массовый сегмент, на его долю приходится более половины строящегося жилья. И он, пожалуй, наиболее показателен. Небывалый рост спроса в первую очередь затронул этот тип жилой недвижимости. Основным драйвером стала льготная ипотека, ведь подавляющее большинство объектов подходило под критерии государственной



НЕКОТОРЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ЕЩЕ ЛЕТОМ ПРОШЛОГО ГОДА ОЩУТИЛИ СТОЛЬ ВНУШИТЕЛЬНЫЙ РОСТ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ КОМФОРТ-КЛАССА, ЧТО УБРАЛИ ИЗ РЕКЛАМЫ СВОИХ ЖК ПОЧТИ ВСЕ СТИМУЛИРУЮЩИЕ АКЦИИ ДЛЯ НАХОДЯЩИХСЯ В ПРОДАЖЕ КВАРТИР

программы. Цены выросли в среднем на 20–25%, сейчас рост ощутимо замедлился, но, учитывая переход на эскроу и снижение количества предложения, вероятно, рост продолжится, хотя и с меньшей динамикой», — рассказывает Юлия Франц, директор по продажам и маркетингу ООО «Лакта Плаза».

«Сейчас на рынок, кроме ипотеки, влияет и растущая себестоимость, которую определяет ряд факторов. В первую очередь это падение рубля и рост стоимости материалов и оборудования. Некоторые поставщики поспешили воспользоваться колебанием курса и подняли цены. Еще один фактор роста себестоимости — это затраты на проектное финансирование и обслуживание эскроу-счетов. Плюс социальные объекты, которые застройщиков обязывают возводить на собственных земельных участках», — добавляет Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

**СТАНДАРТ УХОДИТ** Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, уверена, что стандартный класс, масс-маркет, постепенно себя изживает. «Он уже не так востребован. Для петербуржцев важнее приобрести жилье с элементами комфорт-класса, более

эргономичного, удобного для проживания. В то же время комфорт-класс также трансформируется, границы между классами постепенно стираются. Комфорт-класс все больше напоминает бизнес-класс», — отмечает она.

Госпожа Конвей говорит, что новые проекты квартальной застройки комфорт-класса появляются в городе прежде всего в зоне редевелопмента площадок, сосредоточенных в околоцентральных районах Санкт-Петербурга. «Интересом по-прежнему пользуются локации Черной речки, где идет активная застройка бывших промышленных зон Белоостровской и Кантемировской улиц («Кантемировская 11» от ГК «ПИК») и Лиговского проспекта («Автограф в центре» от Setl City). Среди периферийных локаций интерес девелоперов и покупателей удерживает Каменка: здесь в 2020 году рынок пополнился сразу тремя проектами: Modum («Арсенал-Недвижимость»), «Veren Next Шуваловский» (Veren Group) и «Полис Приморский» («Полис Групп»). Среди новых локаций можно выделить Гутуевский остров в Кировском районе, где компания «Страна девелопмент» реализует ЖК «Принцип», — перечисляет госпожа Конвей. → 16