



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ»

В ПОИСКАХ МЕХАНИЗМА

На рынке первичного жилья началось ожидаемое охлаждение — новые, более жесткие условия по льготному ипотечному кредитованию не способствуют ажиотажу, да и небывалая жара, обрушившаяся на город, не дает поводов для активности покупателей.

Девелоперы сохраняют надежду, что уже к концу лета рост продолжится. Но в среде аналитиков уже не первую неделю звучат прогнозы о возможном падении цен на первичном рынке жилья. На этом фоне инвесторам стоит задуматься о возможности вложений в другие сектора. Например, небывалый рост демонстрируют склады — вакансия в этом сегменте достигла минимальных значений за последние несколько лет. И это уже значительно повысило количество сделок на складском рынке.

Есть в городе сектора, которые до сих пор вообще практически не развиваются, но имеют большой потенциал. Например, склады индивидуального хранения. В Петербурге площади складов self-storage все еще исчисляются десятками тысяч квадратных метров — для пятимиллионного города это ничтожно малая цифра. Эксперты говорят, что в ближайшие годы self-storage ждет бурное развитие, правда, для того чтобы склады индивидуального хранения начали арендовать частные лица, нужна некая воспитательная работа. Пока хранить ненужный хлам, с которым по каким-то причинам жители города не готовы расстаться, люди предпочитают на балконах, кладовках и дачах. Но еще двадцать лет назад значительная часть населения города не имела обыкновения и обедать в кафе и ресторанах.

Другой вопрос, что формат жилья частному инвестору понятен: накопил необходимую сумму, добавил кредитных средств и купил новую квартиру (которая нередко оказывается так же не нужна, как и старый хлам, от которого сложно избавиться). С форматами коммерческой недвижимости сложнее: до сих пор нет понятного частному покупателю механизма, позволяющего вложить деньги, а потом при необходимости быстро продать эту долю в складском, допустим, проекте.

И именно те компании, которые смогут предложить прозрачный, понятный и выгодный механизм привлечения частных инвестиций в коммерческую недвижимость, смогут в ближайшее время выиграть и заработать.

У ЭЛИТЫ ИСТОЩИЛИСЬ ЗАПАСЫ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ПРОДОЛЖИЛИ РОСТ: ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ 2021 ГОДА ИХ УВЕЛИЧЕНИЕ СОСТАВИЛО 15–20%. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ГОВОРЯТ ОБ АЖИОТАЖЕ И ДЕФИЦИТЕ. СКОРЕЕ ВСЕГО, ЭТИ ТЕНДЕНЦИИ СОХРАНЯТСЯ И ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА.

АНТОН КУЧИН

На рынке элитной недвижимости по-прежнему наблюдается тренд на сокращение предложения. Новые проекты появляются крайне редко из-за низких объемов выдачи разрешений на строительство, при этом спрос остается на том же уровне, что и в прошлом году. «В результате за полгода экспозиция премиальных проектов уже снизилась почти на 15%. Средняя цена при сложившихся условиях продолжает расти — на 13% к началу года», — говорит Ксения Садкова, заместитель директора по маркетингу Legenda.

«В первом полугодии 2021 года на рынке элитной недвижимости продолжился ажиотаж, одним из факторов стал дефицит предложения. Если в прошлом году было введено более 210 тыс. кв. м, то в этом году цифра едва превысила 180 тыс. кв. м», — поясняет причины роста цен Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

«Для покупателей покупка, как правило, это инвестиция, стремление сохранить деньги. Поэтому многие объекты, которые экспонировались последние два-три года, сегодня куплены. Наиболее привлекательные лоты были вымыты еще в прошлом году, и сейчас покупатели снизили требования и выбирают не столь придиричиво», — уверен директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, оценивает рост цен еще выше: «В целом элитная недвижимость за первое полугодие подорожала на 20–25%».

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, напротив, оценивает рост более сдержанно: «Рост цен за квартал составил 4% в сегменте эконом, 6% в комфорт-классе, 4% в бизнес-классе. Если сравнивать с началом года, то за полгода рост составил в экономе 11%, в комфорте и бизнес-классе — 15%».

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, приводит такие данные: «По итогам июня 2021 года средняя цена в жилых комплексах класса А увеличилась на 11% за квартал и составила 464 тыс. рублей за квадратный метр. Причиной такого прироста стало пополнение рынка двумя новыми высокобюджетными объектами — ЖК „Три грации“ и „Дом Балле“».

Руслан Сырцов, коммерческий директор GioraX, замечает: «Динамика цен была неоднородной. В некоторых проектах рост был незначительным — в пределах 10%, в других — более существенный, он мог достигать до 40%. Дороже всего покупателю обходится недвижимость в новостройках Каменного и Крестовского островов». Он отмечает, что, кроме этих локаций и центра города, в фокусе внимания покупателей проекты в Петроградском районе

и на Петровском острове. Сегодня здесь строится и реализуется основная часть предложения в элитном сегменте. В целом доля элитного жилья на первичном рынке Петербурга занимает 8% от общего объема предложения, это около 126 тыс. кв. м. Из 30 проектов более трети почти полностью распродано, в продаже находятся единичные лоты со средней стоимостью «квадрата» 330 тыс. рублей.

Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс», рассуждает: «Объем предложения в сегменте элитного жилья постепенно сокращается. Это связано и с завершением застройки свободных участков земли на Петровском и Крестовском островах. Девелопмент новых территорий, особенно близких к крупным водным артериям, связан с трудностями перепрофилирования территорий и востребованностью элитного жилья в новых локациях. Синопская, Арсенальная и даже Свердловская, Выборгская и Пироговская набережные могут стать новыми точками притяжения вложений девелоперов».

Петр Войчинский, генеральный директор «МК-Элит», полагает, что тенденция роста цен сохранится до конца года. Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подсчитала: «По состоянию на 5 июля 2021 года премиальный рынок жилой недвижимости Санкт-Петербурга представлен 58 корпусами в составе 33 проектов. Средняя стоимость квадратного метра составляет 371,2 тыс. рублей (рост составил всего 1,5% с начала года), средняя стоимость объекта превышает 45 млн рублей».

КОНКУРЕНЦИЯ НА ФОНЕ ДЕФИЦИТА

Несмотря на формирующийся дефицит предложения, на рынке сохраняется и только ужесточается конкуренция за покупателя. «Из-за сильного роста цен в предыдущие периоды многие проекты перешагнули порог высокого ценового сегмента, аудитория которого сильно ограничена. Требования платежеспособного клиента за последнее время в общем-то глобально не изменились. Но мы видим, что покупатель стал строже оценивать качество материалов, отделки, авторский дизайн и благоустройство. Он более детально относится к вопросам безопасности и к тому, насколько технологичен проект, какие имеются дополнительные инженерные опции», — указывает госпожа Садкова.

«Одним из важных факторов для покупателей становится наличие качественной управляющей компании: для будущих жителей важно не только качество проекта, но и уровень управления домом, поскольку от этого зависят комфорт проживания и затраты на обслуживание. При этом покупатели обращают внимание на репутацию управляющей компании и на то, как по-

строена работа в уже сданных домах. Частым решающим фактором покупки жилья становится общий климат общения между собственниками и специалистами управляющих компаний», — говорит Вячеслав Мокичев, генеральный директор управляющей компании «Прогресс».

Господа Московченко добавляет: «Покупатели становятся все более требовательными к качеству строительства и проекта в целом. Местоположение, конечно, остается одним из ключевых параметров при выборе жилого комплекса, но уже не единственным. Сегодня необходим комплексный подход при создании элитного продукта, способного удовлетворить высокие требования будущих жильцов. Для них важны подземный вместительный паркинг, высокие потолки, качественная отделка МОПов, готовое благоустройство и озеленение придомовой территории, функциональные планировки и наличие ненавязчивой инфраструктуры в доме».

При этом господин Сырцов считает, что по сравнению с прошлым годом портрет покупателей не поменялся: это петербургская и московская элита, определенную долю занимают региональные инвесторы, заинтересованные в покупке недвижимости в Северной столице. «Из тенденций в этом сегменте рынка можно отметить изменение соотношения доли просторных и небольших по площади квартир. Количество однокомнатных лотов и студий, который раньше были несвойственны этой категории жилья, в новых элитных проектах увеличивается. При этом доля многокомнатных квартир — от пяти комнат и более — наоборот, сокращается. Средний метраж премиальной недвижимости, которая сегодня находится в экспозиции, составляет 108 кв. м».

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, также говорит о смещении интересов покупателей в сторону более эргономичных вариантов. «Покупатели сегодня не готовы платить за лишние, неиспользуемые квадратные метры, они выбирают функциональность и продуманные планировочные решения. Постепенно снижается доля многокомнатных квартир (более четырех жилых комнат) в квартирографии премиальных новостроек. Застройщики делают акцент на просторных однокомнатных и двухкомнатных лотах с европейскими планировками, с объединенной кухней-гостиной большой площади и дополнительными зонами для хранения вещей», — констатирует он.

Господин Терентьев говорит, что площадь элитных квартир снизилась. «Если несколько лет назад площадь квартир для семей с детьми могла составлять 250–300 кв. м, то сегодня не превышает 200 кв. м», — отмечает он. → 16