

15 → Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», напротив, полагает, что если в сегменте комфорт-класса выделяется тенденция к сокращению площади квартир, то в бизнес- и элит-классе ситуация обратная. «Покупатели по-прежнему стараются выбирать квартиры с просторной гостевой зоной и выделенными частными зонами — мастер-

спальнями. Особое внимание покупатели квартир в высоких ценовых сегментах стали обращать на следующие детали: входные группы, отделку мест общего пользования, фасады, а также качество придомовой территории — озеленение и благоустройство», — перечисляет она.

Также увеличился запрос на предчистовую отделку, сегодня ее доля в проектах петербургских застройщиков составляет

20–25%, подсчитал господин Ревенков. Возрастает запрос на повышенный комфорт в элитных проектах — от концепции до дополнительного сервиса на этапе проживания. «К ним также можно отнести возможность закрепить права пользования объектами инфраструктуры, расположенными на территории комплекса. Например, бассейн, фитнес-центр или спа, вход в который будет разрешен исключительно жиль-

цам. Укрепляется клубный формат комплекса», — подчеркивает господин Сырцов.

Господин Войчинский отмечает, что сохраняется тенденция снижения доли проектов бизнес-класса (как в предложении, так и в спросе) в первую очередь за счет более быстрой продажи «недорогих» квартир; во-вторых, из-за сближения функциональных характеристик обоих сегментов. ■

РОСТ ПЕРЕД ЗАМЕДЛЕНИЕМ

по итогам первого полугодия

В ПЕТЕРБУРГЕ СДАНО 1,16 МЛН КВ. М. ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2020 ГОДА РОСТ СЕРЬЕЗНЫЙ — ПОЧТИ В ДВА РАЗА (ТОГДА БЫЛО ВВЕДЕНО 650 ТЫС. КВ. М). ЦЕНЫ НА СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ ПРОДОЛЖАЛИ РАСТИ, ХОТЯ, КАК ПРОГНОЗИРУЮТ АНАЛИТИКИ, УЖЕ В АВГУСТЕ МОЖЕТ НАЧАТЬСЯ ЗАМЕТНОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ.

АНДРЕЙ РУБЦОВ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подсчитала, что сейчас в Петербурге в экспозиции находится почти 25 тыс. квартир массового сегмента в 395 корпусах 122 проектов. Средняя стоимость квадратного метра — 158,3 тыс. рублей, средняя стоимость объекта — 8,1 млн. За полгода введен в эксплуатацию 21 корпус в составе восьми проектов, более 200 тыс. кв. м квартир и апартаментов. Отличились девелоперы ЦДС, «Таймс», «Вистбалт», ФСК, «Арта», «Росстройинвест» и Seti City. Последний является самым плодовитым как по объемам ввода (девять корпусов проектной площадью 131,5 тыс. кв. м), так и по продажам. «В первой половине 2021 года доля ипотеки в сделках на рынке жилья Санкт-Петербурга превысила 80% — это рекордная цифра из числа когда-либо официально задокументированных», — отмечает госпожа Доброхотова.

«Сегмент масс-маркета в первом полугодии 2021 года показал рост по всем параметрам. Объемы ввода увеличились на 600 тыс. кв. м по сравнению с прошлым годом. Цены стали выше на 12–15%, и сегодня средняя цифра составляет 160–165 тыс. рублей за квадратный метр», — говорит Игорь Карцев, генеральный директор ГК «Максимум Лайф Девелопмент».

«Спрос также оставался на небывало высоком уровне. Но, учитывая изменения в условиях льготной ипотеки и практически недоступность ее для подавляющего большинства квартир в Петербурге, в ближайшие месяцы можно ожидать резкое падение запросов и сделок», — уверен директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

Андрей Кириллов, представитель компании «Мегалит — Охта Групп», подтверждает: «Одна из самых ярких тенденций этого периода, особенно в преддверии окончания программы льготной ипотеки, — увеличение количества ипотечных сделок. В ЖК „Приморский квартал“ их доля составила 70% от всех продаж».

Евгений Миролюк, аналитик «Фридом Финанс», говорит: «В течение первого полугодия цены на жилье в Петербурге росли. С начала года до конца мая цена квадратного метра новостройки выросла на 10,2%, до 169,97 тыс. рублей, цена на вторичном рынке за тот же период увеличилась на 8%, до 156,6 тыс. рублей». Од-



У ПОКУПАТЕЛЕЙ СФОРМИРОВАЛСЯ ЗАПРОС НА МУЛЬТИФОРМНОЕ ПРОСТРАНСТВО, СПОСОБНОЕ УДОВЛЕТВОРИТЬ МАКСИМУМ БЫТОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ, ЧТОБЫ НЕ ПРИШЛОСЬ ВЫЕЗЖАТЬ ЗА ПРЕДЕЛЫ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА

нако он указывает, что участники рынка отмечают начало замедления роста цен на вторичном рынке. «Мы ожидаем, что цены на первичном рынке начнут стабилизироваться уже в июле-августе из-за ужесточения условий программы льготной ипотеки», — добавляет эксперт.

ПОКУПАТЕЛЬ БЕРЕТ ПАУЗУ Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», говорит: «Основную долю сделок в структуре продаж застройщиков составляют ипотечные договоры, их доля доходит до 80%. Наиболее востребован этот вид оплаты в сегменте жилья массового спроса. Но продление льготной ипотеки на новых условиях может привести к сокращению доли таких сделок. Кроме того, ограничение лимита кредита в 3 млн рублей при покупке недвижимости в Петербург или Ленинградская области, сузит возможности покупателей. Позволить себе комфортные форматы — двухкомнатные варианты и компактные трехшки — сможет далеко не каждый. Возможно, мы увидим временное смещение проса в сторону малогабаритного жилья. Безусловно, для поддержания спроса у застройщиков разработаны различные предложения, действуют программы рассрочек и совместные с банками программы субси-

дирования ипотечной ставки, когда часть процентной ставки компенсируется компанией, а для покупателя ставка составляет 4,5–5,5%. Этот уровень ставки достаточно комфортен для большинства клиентов, чтобы поддержать покупательскую активность на хорошем уровне».

Июнь уже показал несущественное снижение покупательской активности, если сравнивать с мартом и апрелем 2021 года, констатирует господин Заседателев. «Многие взяли паузу в надежде увидеть снижение цен на жилье. Но этого не произойдет, предпосылок к развитию такой ситуации нет. На первичном рынке все еще существует серьезный дефицит предложения, во-вторых, с осени 2020 года существенно выросла себестоимость строительства. По нашим прогнозам, к августу спрос увеличится и будет оставаться стабильным до конца года», — настаивает эксперт. Он считает, что по итогам летнего периода цены вырастут еще на 5–6%.

Руслан Сырцов, коммерческий директор GloraX, рассуждает: «Продление льготной ипотеки при снижении лимита кредитования негативно скажется на проектах со средним чеком от 6 млн рублей, поскольку небольшую часть можно будет оформить по субсидированной ставке. В течение 2–4 месяцев продажи могут

снизиться на таких проектах до 20%. В низкорезультативных проектах, как правило в Ленинградской области, продление субсидированной ипотеки окажет поддерживающее действие». Однако затем, уверен эксперт, ситуация восстановится, большинство компаний закроет год в плановых показателях по объемам реализации. Девелоперы готовы к такому сценарию развития событий, у многих действуют собственные программы субсидирования процентной ставки, специальные акции и рассрочки с гибкими условиями оплаты жилья, напоминает господин Сырцов.

Ксения Садкова, заместитель директора по маркетингу Legenda, комментирует: «В комфорт-классе по сравнению с элитным сегментом ситуация складывается несколько лучше. Экспозиция пополняется активнее, поэтому сокращения предложения к началу года мы не наблюдаем».

БЕЗ ПРЕМЬЕР Некоторые эксперты отмечают, что за первое полугодие на рынок не было выведено ни одного нового проекта. Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», говорит: «Пожалуй, главный тренд первой половины года — отсутствие реальных стартов новых проектов со стороны девелоперов. Многие компании ждали принятия в марте 2021 года нового Генплана, который бы внес ясность в перспективы развития застраиваемых ими локаций. Так что они вынуждены были сдвинуть сроки выхода на площадку как минимум на год. Это обусловило еще больший дисбаланс растущего спроса, подогреваемого льготной ипотекой, и сокращающегося качественного, ликвидного предложения на петербургском рынке. Думаю, ситуация может сбалансироваться не ранее 2022 года, когда город примет и утвердит основные градостроительные документы и полноценно заработает новая Градостроительная комиссия, которая призвана сделать прозрачными процессы обеспечения новостроек социальными объектами. Но как и по каким регламентам будет работать новый орган, рынок пока не понимает, и это еще один фактор неопределенности, который не дает выстраивать стратегию работы».

Рассуждая о других трендах, Ирина Кудрявцева, руководитель отдела продаж УК «Теорема», отмечает: «Анализируя