

15 → При этом квартиры с четырьмя спальнями в эконом-классе стали практически экзотическим продуктом, который очень быстро раскупается. Примечательным можно считать факт сохранения доли квартир с одной спальней, которая как была на уровне 45% в 2016 году, так и осталась в 2021-м. Средние площади всех типов квартир в эконом-классе также подверглись сокращению, уплотнению от 1,5 кв. м в студиях до 18 кв. м в квартирах с четырьмя спальнями», — рассуждает госпожа Московченко.

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ В компании «Эталон» говорят: «Времена планировок с небольшими кухнями, тесными прихожими, длинными неудобными коридорами давно закончились. Сегодня покупатели более требовательны к организации пространства, комфорту и выбирают квартиры, ориентируясь на практичность и эргономичность планировок, а также бюджет покупки. Поэтому планировочные решения Группы „Эталон“, в том числе в классе „комфорт“, сегодня в основном ориентируются на евроформат. Плюсы такой планировки — в ее универсальности и функциональности. Площади, которые обычно расходуются на коридоры и дверные проемы, превращаются в полезные метры. Важно отметить, что квартиры с европланировкой отлично зонировуются. Например, у входа проектируется общественная зона, в которую входят прихожая, кухня-гостиная и санузел, а в отдалении от входа планируется личное пространство, где находятся спальня и ванная».

В компании «Эталон» говорят, что сегодня востребованы ниши под гардеробные, мастер-спальни, хозяйственные комнаты, просторные санузлы и рабочие места. «Последние два года показали, что дома немаловажно наличие рабочего места, причем часто рассчитанного на двоих. Как следствие, сегодня в планировочных решениях группы „Эталон“ везде присутствует рабочее место», — сообщили в компании.

Роман Мирошников, исполнительный директор ГК «Ойкумена», замечает: «Застройщики Петербурга по-прежнему предлагают в среднем больший метраж, чем приобретает среднестатистический



ЕВРОПЛАНИРОВКИ СЕЙЧАС ЯВЛЯЮТСЯ ЛОКОМОТИВОМ РАЗВИТИЯ КВАРТИРОГРАФИИ, ПОСКОЛЬКУ СОВМЕЩЕНИЕ ФУНКЦИИ ГОСТИНОЙ И КУХНИ ПОЧТИ ВСЕГДА НАХОДИТ ОТРАЖЕНИЕ В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

покупатель. Основной спрос сконцентрирован на лотах порядка 43–45 кв. м, а средняя площадь предлагаемого лота — около 48–50 кв. м. И периодически назревает дефицит компактных лотов (ведь они быстро вымываются с „витрины“), что и приводит, в том числе, к росту средней цены по рынку».

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований «Главстрой Санкт-Петербург», полагает, что ключевой тенденцией в комфорт-классе за последние пять лет является то, что проекты становятся все более уникальными и все больше отходят от типовых решений. «Девелоперы предлагают не только квадратные метры, но и жилую среду, определенный образ жизни. Трансформации подвергаются как планировки, так места общего пользования, дворовые террито-

рии, которые становятся логичным продолжением квартиры», — говорит он.

По его словам, главными «фишками» в планировках комфорт-класса являются мастер-спальня с гардеробной, отдельные рабочие зоны или хобби-румы, панорамные или мансардные окна, квартиры с увеличенной высотой потолков на последних этажах, квартиры с палисадниками и террасами, также появились предложения жилья с сити-виллами (квартира с отдельным входом с улицы).

«Один застройщик может реализовывать одновременно несколько проектов в комфорт-классе, но при этом показатели средней площади квартиры в каждом из проектов будут совершенно разными. Это зависит от целевой аудитории, на которую проект рассчитан, его концепции и стратегии реализации», — отмечает господин Ефремов.

В среднем в сегменте жилья комфорт-класса за последние пять лет площадь квартир уменьшилась на 10%, подсчитал он. Однако наибольшее снижение площади произошло еще в 2019 году. «За последние три года ситуация на рынке жилья комфорт-класса не претерпела значительных изменений, средняя площадь остается стабильной», — говорит он.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», резюмирует: «Мы уверены, что рынок будет развиваться в сторону готовых планировочных решений. Речь не только об оптимальном зонировании пространств в квартире, продуманной навигации и эргономике, заложенных еще на этапе разработки проекта. Но и о движении рынка в сторону проектов с максимальной степенью готовности квартир — с полной отделкой и меблировкой». ■

АПАРТАМЕНТЫ СОКРАЩАЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2021 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ СОСТАВИЛО 2,7 ТЫС. НОМЕРОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 110 ТЫС. КВ. М, ЧТО СТАЛО НАИМЕНЬШИМ УРОВНЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ С 2017 ГОДА. КИРИЛЛ КОСОВ

Как считают в компании Knight Frank St Petersburg, столь низкий показатель обусловлен высоким спросом на рынке, а также политикой ряда девелоперов по поддержанию наиболее ликвидных лотов для сохранения динамики продаж. Количество апартментов сократилось на 28% за счет окончания продаж в семи объектах. При этом на рынок вышло несколько новых апарт-отелей, общее количество юнитов в которых составило 709.

Всего за третий квартал было продано около 1,5 тыс. апартментов различных форматов общей площадью около 52 тыс. кв. м. За квартал доля апартментов сер-

висного формата сократилась на 3 п. п. до уровня 86%, при этом спрос на сервисные апартменты увеличился более чем в два раза по сравнению со вторым кварталом 2021 года.

Рекреационные и несервисные апартменты также показали положительную динамику продаж — 82% и 26% за квартал соответственно.

Основной объем проданных апартментов сервисного формата составили студии — 76% в структуре спроса. Среди несервисных объектов популярностью пользовались апартменты с одной и двумя спальнями — 54% и 21% соответствен-

но. В рекреационных объектах спрос на юниты с двумя спальнями был чуть выше, чем в несервисных, — 26%, также большей популярностью пользовались номера с тремя спальнями — 14%. В элитных объектах традиционно приобретали в основном апартменты с двумя и тремя спальнями.

В третьем квартале 2021 года цены на апартменты продолжили увеличиваться. По итогам сентября 2021 года средняя цена сервисных апартментов составила 213 тыс. рублей за кв. м (+7% за квартал). Апартменты рекреационного и несервисного формата показали равную квартальную динамику средней цены в раз-

мере 5%, достигнув соответственно 209 и 240 тыс. рублей за кв. м.

Алексей Аристов, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank St Petersburg: «В связи с изменениями ключевых условий льготной ипотеки, которые вступили в силу с 1 июля 2021 года, и роста цен возможность приобрести квартиру с инвестиционной целью резко сократилась. Поэтому основным инструментом инвестирования стали более доступные апартменты. В связи с этим мы отмечаем двукратный рост спроса на апартменты сервисного формата, чья доля сейчас преобладает на рынке». ■