

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «НЕДВИЖИМОСТЬ. ИТОГИ»

ПРОЩАНИЕ С «ЭКОНОМОМ»

Участники рынка в один голос говорят, что «жесткий эконом» стремительно сокращает свою долю. Если еще несколько лет назад этот сегмент занимал до 60% от общего ввода, то сегодня он сократился более чем в два раза и составляет не более четверти от всего жилья, что сдается на рынке.

Удивительного в этом ничего нет: интересных локаций в городе не появляется, в черте КАД строительство если и ведется, то, как правило, речь идет о редевелопменте, что подразумевает пока достаточно депрессивное окружение. Очевидно, что в таких условиях клиента требуется завлечь качеством жилья, интересной инфраструктурой внутри проекта и прочими необычными «фишками».

В последнее время меняются не только требования покупателя к жилью, но и критерии выбора. Если раньше ключевым фактором была стоимость квадратного метра, то теперь, как говорят эксперты, определяющим становится размер ежемесячного платежа по ипотеке. И здесь девелоперам тоже приходится быстро приспосабливаться к меняющимся условиям. Еще восемь месяцев назад ипотека подталкивала рынок, но теперь, после сворачивания программы льготного кредитования покупки жилья, рынок вынужден подталкивать программы жилищных займов. Значительная часть девелоперов стала субсидировать ставки, чтобы у клиентов был ниже ипотечный платеж.

Отчасти, видимо, поэтому можно объяснить то, что в начале этого года серьезного проседания по кредитованию на покупку жилья не фиксируется, даже значительный рост ставок, вопреки ожиданиям, на объем выдачи ипотеки серьезно не повлиял. Рост сохраняется, хотя и не такой, как в прежние месяцы.

Впрочем, как отмечают аналитики, на спрос на жилье влияет не только ипотека, но и макроэкономические и даже политические факторы. В любой непонятной ситуации в России принято приобретать недвижимость. Как поведет себя рынок с наступлением стабилизации, остается непонятным, однако участники рынка единодушно сходятся во мнении, что падения цен на жилье ждать не стоит. Хотя в локальных проектах коррекция в сторону понижения на 1–2% все же уже наблюдается.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРЕМИАЛЬНЫЙ РАЗГОН

ЗА 2021 ГОД СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА ВЫРОСЛА НА 34% И ДОСТИГЛА 398 ТЫС. РУБЛЕЙ. В ПРОЕКТАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА СОХРАНЯЕТСЯ ВЫСОКИЙ ТЕМП РОСТА ЦЕН — 3–5% В МЕСЯЦ. ЭТО СВЯЗАНО КАК С АКТИВНЫМ ВЫМЫВАНИЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ФОНЕ ПОВЫШЕННОГО СПРОСА, ТАК И С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ НА ФОНЕ РОСТА СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ВЫХОДЯТ НА РЫНОК ПО СРЕДНЕРЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ.

РОМАН РУСАКОВ

Такие данные приводит Colliers. При этом в бизнес-классе за год стоимость квадратного метра выросла на 29%, до 265 тыс. рублей. Сегмент уверенно возвращается к сбалансированному состоянию: во втором полугодии 2021 года темп роста цен замедлился и составил всего 1–2% в месяц. Рынок продолжает пополняться новыми проектами и корпусами в уже реализующихся комплексах, а конкуренция за покупателя становится дополнительным фактором, сдерживающим темп роста цен.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В 2022 году мы ожидаем небольшую стабилизацию ценовой динамики в сегменте высококлассного жилья — в пределах 3–5% в квартал. Дефицита предложения в элитном сегменте не ожидается, поскольку в четвертом квартале 2021 года в продажу поступило два новых крупных проекта в Петроградском районе, которые увеличили предложение в 1,5 раза. Однако в некоторых элитных локациях отмечается ограниченное предложение на первичном рынке, в которых, вероятно, всего, фокус покупателей будет направлен на объекты вторичного рынка либо на наиболее привлекательные объекты бизнес-класса. В свою очередь, в классе В в стадии проектирования существует значительный объем площадей, который при благоприятных рыночных условиях будет выводиться на рынок».

По данным Colliers, объем продаж на первичном рынке бизнес- и премиум-класса в 2021 году вырос на 14% и составил 504 тыс. кв. м (8600 квартир). С точки зрения спроса значительно увеличились продажи в премиум-классе: в 2021 году было реализовано около 1200 квартир, что на 40% превышает показатель 2020 года. В целом пик покупательской активности в бизнес- и премиум-классе пришелся на вторую половину года и связан с началом делового сезона и выходом на рынок новых премиальных проектов.

Дополнительный объем спроса удовлетворяется за счет выхода на рынок переступок: их доля в структуре спроса увеличилась в 2019–2021 годах до 12–17%, хотя в 2017–2018 годах находилась на уровне 8–10%. Такая динамика — результат технического выкупа квартир девелоперами в 2019 году для сохранения прежних условий реализации проектов (строительство на средства дольщиков без перехода на эскроу-счета), а также повышенной активности частных инвесторов в течение 2020 года на фоне снижения ключевой ставки ЦБ.

СЕКТОРЫ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ПИК ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССЕ ПРИШЕЛСЯ НА ВТОРУЮ ПОЛОВИНУ ГОДА И СВЯЗАН С НАЧАЛОМ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА И ВЫХОДОМ НА РЫНОК НОВЫХ ПРЕМИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

СТАБИЛИЗАЦИЯ СПРОСА «В 2022 году выход новых проектов на рынок и стабилизация спроса позволят компенсировать текущий дефицит предложения. При этом цены продолжают расти, но более плавными темпами. Фундаментальные рыночные факторы не позволяют квадратному метру в новостройках дешеветь: ценообразование находится под влиянием беспрецедентного роста цен и дефицита строительных материалов, рабочей силы и площадок для девелопмента. Удорожание проектного финансирования как следствие повышения ключевой ставки ЦБ также приводит к значительному росту себестоимости строительства», — комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers.

В 2021 году, по данным Colliers, первичный рынок жилья бизнес- и премиум-класса пополнился на 661 тыс. кв. м (10 400 квартир). За год на рынке появилось много жилых проектов, и активность девелоперов восполнит дефицит в будущем. В 2021 году застройщики совокупно приобрели 900 га под строительство жилья и апартаментов. Из них более 215 га расположено в центральных и околоцентральных районах, где традиционно появляется премиальная недвижимость.

«Ареал рынка жилой недвижимости расширяется. Загородные локации, находящиеся в хорошей транспортной доступности, настолько востребованы покупателями, что они готовы на compro-

миссы и рассматривают вместо жилья, в том числе, проекты несервисных апартаментов», — отмечает госпожа Конвей.

ЛОКАЦИИ ЗАКОНЧИЛИСЬ Главной проблемой сегмента эксперты называют истощение запасов земельных участков под премиальную недвижимость. Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, говорит: «Традиционные премиальные локации практически закончились, а те, что остались, — достаточно сложные с точки зрения девелопмента пятна. Участки в активно развивающемся „сером“ поясе, в центральных и прицентральных его районах, далеко не всегда могут отвечать требованиям элитности. К тому же из-за крупных размеров предложение внутри них будет сильно отличаться по характеристикам. Так, например, экспозиция на первой линии, с открыточными видами на город, будет в разы дороже соседних домов того же проекта, в которых окна выходят на promку».

«Все понимают, что традиционные премиальные локации, в общем-то, закончились. В историческом центре, на Петроградке, на Крестовском острове и в прочих элитных местах возможны разве что точечные бутиковые проекты, которые, безусловно, будут на вес золота хотя бы потому что они — редчайшие или вовсе последние в том или ином месте», — соглашается с коллегой Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС. → 16