

15 → Роман Мирошников, исполнительный директор ГК «Ойкумена», говорит: «По итогам января текущего года на реализации в Петербурге было представлено 44 корпуса с элитными квартирами и всего пять корпусов с апартаментами. В сегменте апартаментов львиная доля предложения сосредоточена в комфорт- и бизнес-классе. Скорее всего, эта тенденция продолжит усиливаться вследствие дефицита участков под жилую застройку в премиальных локациях».

Как отмечает господин Глазунов, в последние годы наметился другой тренд — релокация премиальных проектов из «традиционных» мест обитания. «Это такие места в Петербурге, которые обладают особым колоритом, камерностью и невероятным окружением, то есть имеют высокий потенциал стать премиальными», — считает она.

Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова добавляет: «Общая тенденция 2021 года, начавшаяся еще в 2019 году, — сокращение предложения в сегменте А и А+ de luxe в пользу уровня В+ (по факту премиум-класса), который сосредоточен на Петровском острове, в крупных жилых комплексах, рассчитанных на 400–600 квартир. В прошлом году у нас во всех сегментах были оживленные продажи с высокой долей инвестиционных покупок. Мы отметили существенный рост цен сделок: в

расчете на квадратный метр они выросли в элитном сегменте в среднем на 20%».

КАЧЕСТВО ВЫХОДИТ НА ПЕРВОЕ МЕСТО Среди других тенденций эксперты называют большее внимание качеству продукта. «Главная тенденция элитного рынка — девелоперы уделяют все больше внимание качественной проработке проекта. Доступных стопроцентных элитных локаций в Петербурге практически не осталось, поэтому именно за счет начинки проекта можно привлечь внимание покупателя к своему жилому комплексу. Это могут быть разнообразные системы „умного дома“, развитие качественного сервиса, способного обеспечить жильцам тот уровень комфорта проживания, к которому они привыкли», — говорит Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Господин Глазунов с этим мнением согласен: «В качественной продуктовой начинке застройщики сегодня видят основной ресурс для отстройки, причем как друг от друга, так и от проектов „новой вторички“, которые также потенциально могут оттягивать часть спроса. Конкуренция происходит на разных уровнях: архитектура, дизайн двора, материалы отделки, инженерия, технологии „умного дома“. С точки зрения развития качества рынок сейчас в целом очень динамичный.

Покупатель становится опытнее и требовательнее. Выходя на первичный рынок, он уже не ищет квартиру с точки зрения функций, потому что потребности в жилье у него удовлетворены, он ищет особенные авторские решения».

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, при этом считает, что в новых проектах площадь квартир будет уменьшаться. «Дело здесь не только и не столько в ценах, сколько в желании покупателей владеть несколькими объектами. Каждый из которых будет решать свою задачу. Например, жить по конкретному адресу по будням или по выходным, по сезонам и так далее», — полагает он.

Генеральный директор компании «МК-Элит» Петр Войчинский добавляет: «Количество сделок осталось на прежнем уровне, но из-за очень высокого роста цен уменьшилась площадь купленной квартиры, в результате сильнее, чем в штуках, снизился объем продаж в метрах».

Госпожа Кравцова, впрочем, приводит иную статистику: «Клиенты стали покупать

большие метражи, причем это наблюдалось даже в формате апартаментов. У нас по всем сделкам средняя площадь квартиры или апарта в элитном сегменте увеличилась на 46%: в 2020 году была на уровне 113 кв. м, а в 2021-м выросла до 166 кв. м. В премиальном сегменте — аналогичная тенденция, рост средней площади в сделке за год составил +28% (с 68,5 до 87,8 кв. м)».

Петр Войчинский резюмирует: «В целом девелоперы адаптировались к рыночной конъюнктуре, и вектор пополнения рынка новым предложением с отрицательного в 2018–2020 годах сменился в 2021 году на положительный. Благодаря очень высокому темпу роста цен (за три года стоимость „квадрата“ на рынке удвоилась) бизнес для застройщиков стал явно более эффективным (даже несмотря на возросшую затратную часть, поскольку, пользуясь спросом, застройщики закладывают риски дальнейшего повышения себестоимости строительства). В итоге это может повлечь за собой еще более высокие темпы вывода новых объектов».

ЧИСЛО КОРПУСОВ НОВОСТРОЕК СЕГМЕНТОВ ПРЕМИУМ И ЭЛИТ НА РЕАЛИЗАЦИИ

	ЯНВАРЬ 2019 ГОДА	ЯНВАРЬ 2020 ГОДА	ЯНВАРЬ 2021 ГОДА	ЯНВАРЬ 2022 ГОДА
КВАРТИРЫ	56	61	50	44
АПАРТАМЕНТЫ	14	13	11	5
ДАННЫЕ: ГК «ОЙКУМЕНА»				

ПОКУПАТЕЛЬ ПРИХОДИТ К КОМФОРТУ
РЫНОК ЖИЛЬЯ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬ ДОЛЮ ЭКОНОМ-СЕГМЕНТА. ЕЕ ПОСТЕПЕННО ВЫТЕСНЯЕТ КЛАСС КОМФОРТ. В НАСТУПИВШЕМ 2022 ГОДУ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ПОЛУЧИТ ПРОДОЛЖЕНИЕ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ МЕНЯЕТСЯ, И В НОВЫХ ПРОЕКТАХ У ЗАСТРОЙЩИКОВ БУДЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОПЦИЙ ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подсчитала, что за пять лет доля сегмента сократилась с 60–62% до 25%. «Если в 2015 году (год, когда доля эконом-сегмента была максимальной) у более чем 100 компаний на рынке в реализации были проекты эконом-сегмента, то в 2021 году количество компаний с таким предложением сократилось до 30. В условиях высокой конкуренции и роста цен идет

качественная борьба за покупателя. Сейчас более 70% спроса занимают объекты сегмента комфорт. В том числе тенденция заметна и в пригороде, где ранее эконом-сегмент был преобладающим форматом, а сейчас он занимает меньшую долю», — говорит госпожа Трошева.

Она добавляет, что в бизнес-классе также наблюдается восстановление предложения. С начала 2021 года на рынок выведено 300 тыс. кв. м — один из максимальных показателей за период развития класса (в 2018 году — 319 тыс. кв. м, в период 2014–2019 годов — 200–250 тыс. кв. м). Таким образом, объем предложения на конец 2021 года приближен к допандемийному уровню.

Эксперты говорят, что миграция девелоперов в более высокие сегменты продиктована требованиями покупателей. «В 2022 году рынок продолжит трансформироваться в сторону покупателя, что, безусловно, положительно скажется на развитии продукта. Продуманность жилой среды, востребованные опции комфорта и сервисы, качество и дополнительные выгоды для клиента — то, на чем сосредоточатся девелоперы. Мы продолжим поиск и разработку новых полезных функций, которые повысят и качество жилой среды, и безопасность проживания. В частности, сейчас работаем над внедрением решений для повышения безопасности жилой среды. Например, это бесконтактные кнопки в системе контроля

доступа и „умные“ почтовые ячейки, которые отправляют в приложение информацию о наличии письма», — рассказывает Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

В дальнейшем эта тенденция только продолжит усиливаться, считают эксперты. На всех рынках можно ожидать усиления конкуренции между девелоперами и между проектами. У застройщиков уже нет выигранных локаций. Проекты будут требовать качественной проработки — от архитекторов, планировок до экономической модели», — полагает Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

РОСТ ОЖИДАНИЙ Михаил Ривлин, совладелец компании «Мегалит — Охта Групп», также говорит о повышении требовательности и росте ожиданий покупателей: «Клиенты все критичнее рассматривают проекты, скрупулезно принимают готовое жилье и смотрят на качество строительства. Учитывая высказанное, девелоперы продолжают улучшать наполняемость проектов, тщательнее продумывать планировочные решения, усиливать имеющиеся преимущества с акцентом на благоустройстве территории (возможно, с ландшафтным дизайном и оригинальными МАФ) и озеленении — данные факторы занимают третье место среди самых важных для потенциальных новоселов».

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления

«Девелопмент» Hansa Group, отмечает: «Рынок недвижимости меняется, и в новых проектах у застройщиков будет все больше дополнительных опций для комфортной жизни. Это связано с растущими запросами покупателей — они стали более требовательными, и теперь покупки квартиры просто в доме с хорошим проектом благоустройства и паркингом уже недостаточно. Людей интересует образ жизни, который они могут получить за свой бюджет. На первый план выходят наполнение жилого комплекса и сервис. Это тенденция получит свое развитие в 2022 году. Вполне вероятно, что новые жилые проекты станут более сервисными, как это происходило сегодня в сегменте апартаментов».

ПРОГНОЗЫ Что касается перспектив рынка, то многие факторы, сформировавшиеся в предыдущие годы, продолжают влиять на строительный рынок и в 2022 году. Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ, к таким факторам относит и пандемию, и рост ключевой ставки, и увеличение цен на строительные материалы, и политическую обстановку. «Все это будет способствовать удорожанию квартир. Насколько произойдет удорожание — вопрос открытый. Мы надеемся, что при отсутствии экономических и пандемических форс-мажоров цены будут расти в пределах инфляции», — полагает она. → 18

СТИРАНИЕ ГРАНИЦ