

**16 →** Господин Ривлин также считает, что главным фактором влияния на рынок жилья массового спроса в 2022 году останутся выросшие цены и подорожавшая ипотека. «В сложившихся условиях потребитель вынужден рассматривать квартиры меньшей площади»,— указывает он. Эксперты подчеркивают, что сейчас ситуация на рынке относительно спокойная, спрос устойчив. «Во-первых, застройщики во взаимодействии с банками предлагают различные ипотечные программы с субсидированной ставкой. Во-вторых, до середины 2022 года действует программа субсидирования ипотеки. Эта программа сейчас является одним из драйверов спроса, на нее приходится около 60% ипотечных сделок. Но и в случае сокращения условий программы или даже полной ее отмены мы не ждем существенного снижения объема спроса. В период 2020–2021 годов на рынке сформировался дефицит квартир, объем предложения снизился примерно на треть. Тенденция восстановления объемов наметилась к концу 2021 года, но быстро компенсировать накопившийся дефицит не получится»,— рассказывает госпожа Пчелкина. В пресс-службе группы «Эталон» говорят, что доля использования ипотеки для покупки жилья у компании остается на высоком уровне — 60–70% — даже после корректировки программы государствен-

ного субсидирования. «Дело в том, что одновременно со стандартной программой начала работу обновленная „Семейная ипотека“. Благодаря этому теперь даже семьи с одним ребенком до трех лет могут взять кредит в Санкт-Петербурге и Москве на сумму до 12 млн рублей под 6% годовых, что служит драйвером спроса на квартиры в проектах группы „Эталон“, так как компания фокусируется на строительстве домов, в которых значительная доля именно многокомнатных квартир семейного формата»,— сообщили в группе. Кроме того, замечают в «Эталоне», сегодня получают широкое распространение корпоративные программы субсидирования ипотеки в кооперации между банками и застройщиками, что также помогает снизить ипотечную ставку для конечного покупателя. «Если говорить о прогнозах, то в ближайшие месяцы на рынке недвижимости еще сохранится благоприятная для клиента сбалансированная ситуация. Фактор роста цены пока практически отсутствует,

ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ В ПЕТЕРБУРГЕ

| ДЕКАБРЬ, ГОД | КОЛИЧЕСТВО ЖК В ПРОДАЖЕ |         |        | ПО КОРПУСАМ В ПРОДАЖЕ |         |        | ЧИСЛО ЛОТОВ В ПРОДАЖЕ |         |        |
|--------------|-------------------------|---------|--------|-----------------------|---------|--------|-----------------------|---------|--------|
|              | ЭКОНОМ                  | КОМФОРТ | БИЗНЕС | ЭКОНОМ                | КОМФОРТ | БИЗНЕС | ЭКОНОМ                | КОМФОРТ | БИЗНЕС |
| 2021         | 20                      | 81      | 62     | 74                    | 272     | 158    | 9389                  | 19 165  | 8084   |
| 2020         | 19                      | 83      | 66     | 50                    | 269     | 162    | 3415                  | 14 749  | 8361   |

ДАННЫЕ: ГК «ОЙКУМЕНА»

ДЕСЯТКА ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗАБРАЛА ПОЛОВИНУ РЫНКА ЗА ПЯТЬ ЛЕТ ЗАСТРОЙЩИКИ ИЗ АГЛОМЕРАЦИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРОДАЛИ ОКОЛО 480 ТЫС. КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ И ЗАРАБОТАЛИ 2,21 ТРЛН РУБЛЕЙ. НА ТОП-10 ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРИХОДИТСЯ 55% ОТ ОБЪЕМА ВЫРУЧКИ, А НА 20 КЛЮЧЕВЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ — 72% РЫНКА В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты «Циан.Аналитики» назвали крупнейших застройщиков в Петербургском регионе (в Санкт-Петербурге и Ленинградской области) по объему выручки и числу проданных жилых помещений в 2017–2021 годах. Лидерами рынка как по числу проданных лотов, так и по суммарной выручке за пять лет стали Setl, ЛСР и ЦДС (20; 10 и 5% соответственно). Средняя цена проданного жилого помещения в 2017–2021 годах — 4,6 млн рублей. Самые дорогие лоты среди крупнейших компаний — у Legenda (10,9 млн) и «Эталона» (7,5 млн). Самые дешевые квартиры были проданы компаниями «Полис» (2,9 млн) и «Лидер Групп» (3,6 млн). Из 20 крупнейших игроков строительного рынка Санкт-Петербурга не менее 10 компаний также строят и в Москве (ЛСР, «Эталон», «Главстрой», «Аквилон», «Лидер Групп», ПИК, «Росстройинвест», «СПб Реновация», Seven Suns, Glorax).

По средним метражам проданных жилых помещений лидируют Legenda (63 кв. м) и «Строительный трест» (58 кв. м). Компания «Полис» попала в 20 крупнейших застройщиков за счет продажи 29-метровых лотов. У лидера отрасли Setl Group средний метраж реализованного помещения лишь немного превышает 35 кв. м. Более половины сделок за последние пять лет прошло с привлечением ипотечного финансирования. Чаще всего среди лидеров рынка такие договоры заклю-

чали покупатели компаний ПИК (73%), ЦДС и Arsenal (67%). Среди покупателей ЖК компаний Seven Suns Development, «Мегалит» и RBI ипотечников за последнюю пятилетку было меньше половины — лишь по 43%.

«Рынок новостроек Петербургской агломерации примерно в два раза меньше столичного (на нем за пять лет застройщики заработали 5,4 трлн рублей),— говорит Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— Перечень четырех крупнейших компаний (Setl, ЛСР, ЦДС и „Эталон“) все последние годы остается стабильным, а их отрыв от конкурентов — весьма ощутим. Вместе с тем конкуренция за покупателя в масштабе конкретных локаций в Петербурге по-прежнему выше — за счет более равномерного распределения цен и сопоставимого качества продукта».

Как отмечают в «Циане», в расчетах учитывались зарегистрированные договоры долевого участия (ДДУ) с квартирами и апартаментами. Покупателями выступают физические лица, заключившие розничные сделки (не более пяти жилых помещений на одного дольщика внутри ЖК). Это позволяет оценить реальный спрос, исключив регистрации ДДУ с юридическими лицами, которые учитываются в официальной статистике от Росреестра. Оценка выручки основана на сопоставлении цен предложения в реализованной квартире в дату заключения ДДУ. ■

а умеренный спрос позволяет спокойно выбрать подходящую квартиру. Такое положение дел сохранится примерно до середины осени»,— соглашается с коллегами Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

**СДВИГИ ГЕОГРАФИИ** Говоря о других тенденциях, Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, прогнозирует: «В низких ценовых сегментах мы увидим очередные сдвиги в географии предложения. Судя по объемам выданных РНС, массовый сегмент опять вернется за КАД, где еще можно построить относительно дешевый продукт. Это очередной рыночный цикл, уже четвертый за четверть века моего присутствия на рынке. Скоро на окраинах города вырастут новые Мурино и Шушары с плотной застройкой. Понятно, что покупателей там все равно будет много, потому что емкость рынка большая и регулярно возобновляемая».

По его словам, совершенно иная ситуация складывается в высоких сегмен-

тах. «Платежеспособного спроса здесь в разы меньше, покупатель более требовательный и разборчивый в недвижимости. В бюджетах от 20 млн рублей у него есть широкий выбор, поэтому борьба за покупателя становится все более ожесточенной. В жестких условиях конкуренции самой эффективной стратегией является качественное развитие продукта: на уровне планировок, благоустройства дворов и сервиса для жителей. Однако это развитие сейчас упирается в экономику проектов»,— указывает господин Глазунов.

Павел Евсюков, руководитель направления стратегического маркетинга холдинга AAG, отмечает, что еще одной тенденцией рынка стала продолжающаяся цифровизация. «Все больше проектов оборудуется по системе „умный дом“, включающей интеллектуальную систему сбора показаний, контроль доступа с помощью технологии Face ID, возможность заказать дополнительные услуги через приложение в смартфоне»,— перечисляет эксперт.

«По нашим прогнозам, в этом году спрос будет удовлетворен новыми проектами, продажи в которых стартовали в конце 2021-го или запланированы к выходу в течение 2022-го. Объемы будут находиться в показателях, необходимых для поддержания текущего уровня спроса: 3,8–4 млн кв. м»,— делится Владимир Ревенков. ■

КРУПНЕЙШИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ В ПЕТЕРБУРГСКОМ РЕГИОНЕ (В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ) ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ И ЧИСЛУ ПРОДАННЫХ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В 2017–2021 ГОДАХ

|                          | ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ, МЛРД РУБ. | ПРОДАНО КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ, ТЫС. ЕД. | СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ЛОТА, КВ. М | ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК, % |
|--------------------------|----------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
|                          |                                  |                                          |                             |                          |
| 1 SETL GROUP             | 440,4                            | 97,2                                     | 35,2                        | 59,4                     |
| 2 ЛСР                    | 222,3                            | 43,7                                     | 44,9                        | 57,4                     |
| 3 ЦДС                    | 115,2                            | 27,3                                     | 39,4                        | 66,9                     |
| 4 «ЭТАЛОН»               | 104,1                            | 13,9                                     | 53,9                        | 45,3                     |
| 5 «ГЛАВСТРОЙ»            | 70,5                             | 16,8                                     | 42,1                        | 59,9                     |
| 6 «ПОЛИС»                | 67,2                             | 23,1                                     | 28,7                        | 53,4                     |
| 7 КВС                    | 56,3                             | 13,2                                     | 42,5                        | 60,3                     |
| 8 «АКВИЛОН»              | 55,9                             | 11,1                                     | 36,9                        | 54,8                     |
| 9 RBI                    | 48,6                             | 5,7                                      | 52,3                        | 42,8                     |
| 10 «ЛИДЕР ГРУПП»         | 44,2                             | 12,3                                     | 40,3                        | 45,9                     |
| 11 GLORAX                | 43,1                             | 6,7                                      | 50                          | 56,1                     |
| 12 «РОССТРОЙИНВЕСТ»      | 42,3                             | 7,9                                      | 41,3                        | 52,6                     |
| 13 «СПБ РЕНОВАЦИЯ»       | 40,8                             | 11,2                                     | 40,3                        | 62,8                     |
| 14 ARSENAL               | 40,6                             | 7,6                                      | 47,1                        | 66,8                     |
| 15 «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ»  | 37,9                             | 6,2                                      | 58,3                        | 65,2                     |
| 16 LEGENDA               | 36,9                             | 3,4                                      | 63,1                        | 62,7                     |
| 17 «МЕГАЛИТ»             | 36                               | 5,8                                      | 49,3                        | 43,2                     |
| 18 «ЕВРОИНВЕСТ»          | 33,9                             | 6,5                                      | 38,7                        | 62,2                     |
| 19 SEVEN SUNS            | 33,8                             | 8,4                                      | 44,2                        | 43,5                     |
| 20 ПИК                   | 30,7                             | 5,4                                      | 46,7                        | 73,3                     |
| ПРОЧИЕ 150+ ЗАСТРОЙЩИКОВ | 610,7                            | 143,4                                    | 43,1                        | 55,2                     |
| ВСЕ ЗАСТРОЙЩИКИ          | 2211,4                           | 477,1                                    | 40,9                        | 54,6                     |

ИСТОЧНИК: «ЦИАН»

РЕЙТИНГ