

ЗАСТРОЙЩИКИ И ПОКУПАТЕЛИ ПОШЛИ В РАЗНЫЕ СТОРОНЫ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2022 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И БЛИЖАЙШИХ ПРИГОРОДОВ (ВСЕ КЛАССЫ ЖИЛЬЯ) УВЕЛИЧИЛОСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА НА 70%, ДО 2,9 МЛН КВ. М (61 ТЫС. КВАРТИР), И СТАЛО СОПОСТАВИМО С ПОКАЗАТЕЛЕМ 2020 ГОДА. ПРИ ЭТОМ СПРОС УПАЛ БОЛЕЕ ЧЕМ НА ЧЕТВЕРТЬ. ИРИНА КУТОВАЯ

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. При этом, по данным компании, на первичном рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга и ближайших пригородов в первом полугодии было продано около 1,4 млн кв. м (35 тыс. квартир), что на 27% ниже аналогичного показателя первого полугодия 2021 года. Ожидается, что годовой объем продаж 2022 года будет сопоставим с уровнем 2012–2013 годов — около 2,9–3 млн кв. м.

Жилье класса С на первичном рынке занимает в структуре спроса около 90% от общей площади проданных квартир. «В целом этот показатель за последние десять лет оставался стабильным и варьировался в пределах 88–92%. Спрос на жилье массового спроса варьировался только в зависимости от локаций. Так, в первом полугодии 2022 года на 10 п. п. увеличилась доля продаж жилья класса С в пригородных локациях и административно подчиненных районах, в то время как доля сделок в обжитых районах Петербурга пропорционально сократилась», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова обращает внимание, что первый квартал 2022 года ознаменовался нехарактерно высоким спросом. «В условиях

тревожных ожиданий многие спешили „овеществовать“ свои средства, вложив в строящееся жилье, таким образом, спрос оказался очень высоким. Понятно, что после начала СВО спрос существенно снизился, а на фоне рекордного первого квартала ситуация во втором квартале выглядела более драматичной, чем была на самом деле. Однако уже в июне, когда улучшились параметры ипотеки с господдержкой, спрос оживился. По строящемуся жилому комплексу „Огни залива“ спрос вырос почти на 29% по отношению к маю. Это свидетельствует о том, что рынок адаптируется к новым условиям. Новые условия ипотеки с господдержкой восприняты благосклонно, информация доходит до покупателей и рынок возвращается к прежним параметрам спроса», — рассказывает эксперт.

По данным Knight Frank St. Petersburg, средняя цена квадратного метра в объектах класса С, расположенных в городских районах Петербурга, на конец июня 2022 года составила 233 тыс. рублей, увеличившись за квартал на 2%. В административно подчиненных районах Петербурга аналогичный показатель составил 178 тыс. рублей за квадратный метр с динамикой за квартал 8%, а в пригородных локациях — 159 тыс. рублей (+3% за квартал).

По словам госпожи Денисовой, в первом квартале были высокие показатели спроса и, следовательно,

бурная динамика роста цены, во втором квартале рост цен замедлился. «Но уже в июне мы видим его возобновление. Небольшой плавный рост цен, наметившийся в июне, продолжится. Этому способствуют ожидания существенных инфляционных процессов. А также происходит адаптация рынка к новым условиям, спрос повышается. Скорее всего, до конца года возможен некоторый рост цен», — рассуждает госпожа Денисова.

НЕ СПАСЕТ И ИПОТЕКА Василий Павлов, заместитель генерального директора по информационно-рекламным технологиям АН «Итака», не согласен с прогнозом о росте цен. Он говорит: «Рост цен и на первичном, и на вторичном рынках продолжался уверенно и неуклонно до мая. При этом в апреле-мае был достигнут исторический минимум спроса на вторичку. На „стройку“ спрос рухнул с момента повышения ипотечных ставок. С начала мая начали осторожное снижение цены предложения на вторичном рынке, к концу июня они упали уже на 7%». Цены предложения на первичном рынке продолжили расти, хотя рост и замедлился. «В результате объемы продаж, мягко говоря, снизились. Снижение цен на вторичку не позволяет и не позволит первичке поднимать цены и восстановить продажи. Даже при наличии льготной ипотеки в 6,1%, — категоричен эксперт. — По нашим данным,

цены реальных сделок на вторичном рынке сегодня достигают 170 тыс. рублей за „квадрат“. В то же время цены предложения (рекламные цены) составляют сейчас 195 тыс. рублей. Таким образом, расхождение реальных и рекламных цен составляет около 13%, это вполне нормальный показатель».

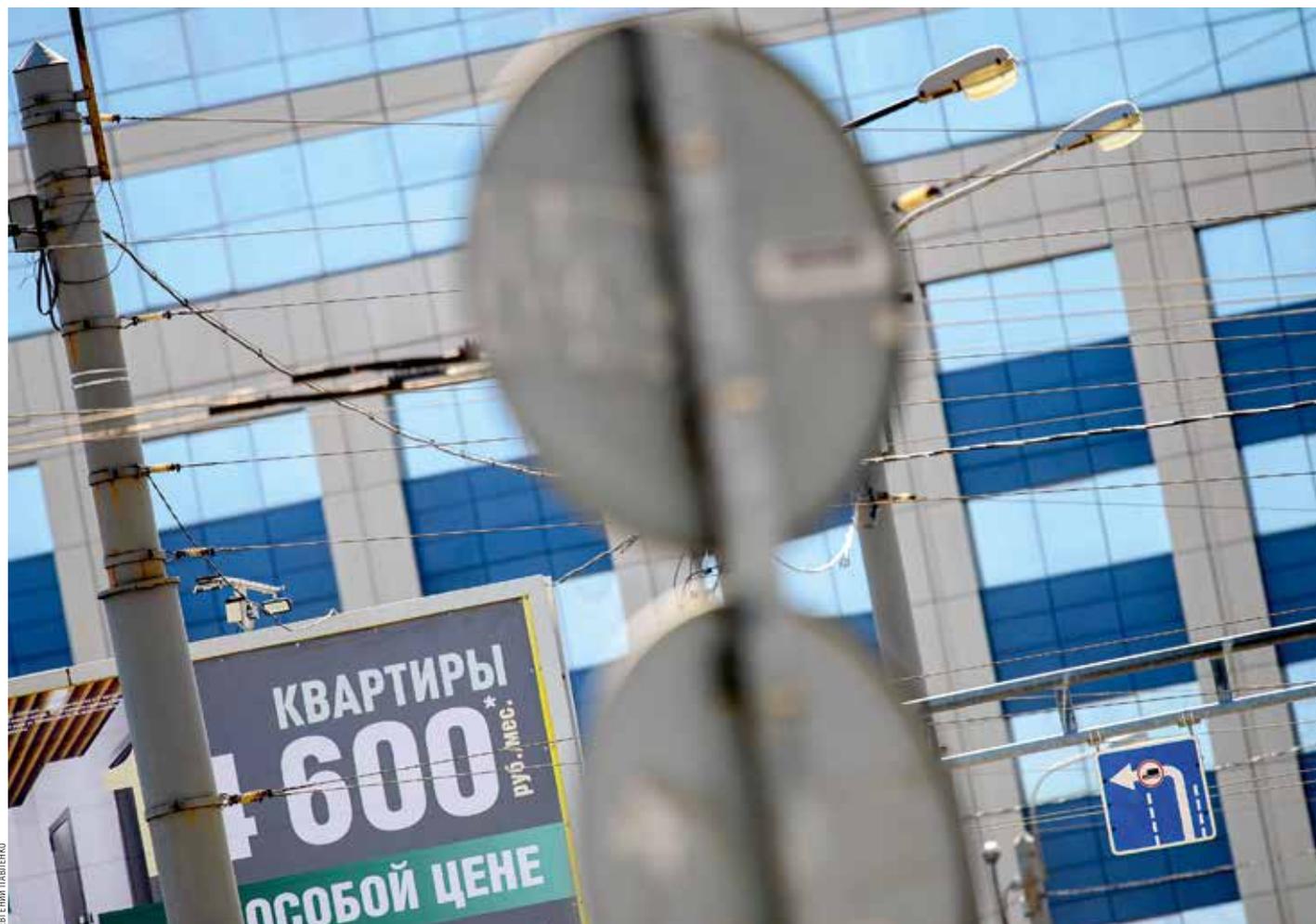
На первичном рынке по данным господина Павлова, средние цены предложения составляют 245 тыс. рублей за квадратный метр, а средние цены реальных продаж — 205 тыс. рублей. «Разница между фактическими и рекламными ценами — около 16%. Как видно, разница между рекламными ценами на первичку и фактическими ценами на вторичку на данный момент значительная — 30%, что будет и далее сильно препятствовать продажам первички», — прогнозирует эксперт.

Фактически, полагает он, объем продаж строящейся недвижимости минимальный и нет оснований считать, что он вырастет. «Если цены не будут снижены, то рынок не активизируется», — подчеркивает господин Павлов.

НЕСКОЛЬКО ТЕНДЕНЦИЙ Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что сегодня в Петербурге в сегменте масс-маркета можно отметить сразу несколько тенденций. «Первое: на рынке наблюдается разнонаправленная ценовая ситуация, когда некоторые застройщики планомерно повышают цены, некоторые, напротив, предлагают скидки и акции. По этой причине средняя стоимость квадратного метра за последний месяц практически не изменилась. В апреле-мае наблюдалась отрицательная динамика», — говорит он.

Вторая тенденция: наблюдается рост объемов предложения на рынке масс-маркета. То есть происходит активизация застройщиков за последний месяц в направлении новых проектов или новых очередей в уже реализуемых. Третья тенденция: общее снижение спроса в сегменте масс-маркета. Количество зарегистрированных ДДУ в апреле сократилось примерно на 50% относительно апреля прошлого года, приводит статистику господин Софронов. По его словам, на рынке также наблюдается сокращение средней площади проданной квартиры: 43,5 кв. м в 2021 году против 38,7 кв. м в апреле этого года.

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, также говорит, что вывод на рынок новых проектов после затишья в марте и апреле начинает восстанавливаться, в мае и июне вновь стартовали новые проекты как в комфорт-классе, так и в бизнесе. «Хотя в целом за второй квартал все равно было выведено минимальное количество метров — даже меньше, чем за аналогичные периоды 2020–2021 годов, в годы пандемии. В массовом сегменте это всего около 270 тыс. кв. м, в бизнес-классе вышло только два небольших проекта, примерно на 20 тыс. кв. м. Относительно уровня первого квартала снижение по объему вывода новых проектов составило 30–40%, так как за первый квартал вышло в продажу 410 тыс. кв. м в массовом сегменте и около 90 тыс. кв. м в бизнес-классе», — приводит данные она. Госпожа Петропавловская отмечает, что спрос на рынке пока не восстановился. «Но сейчас есть ожидаемая многими перспектива оживления рынка в связи со снижением ставок по ипотеке», — заключает она. ■



В ПЕТЕРБУРГЕ СЕГОДНЯ РАЗНИЦА МЕЖДУ РЕКЛАМНЫМИ ЦЕНАМИ НА ПЕРВИЧКУ И ФАКТИЧЕСКИМИ ЦЕНАМИ НА ВТОРИЧКУ СОСТАВЛЯЕТ 30%, И ЭТО БУДЕТ СИЛЬНО ПРЕПЯТСТВОВАТЬ ПРОДАЖАМ ПЕРВИЧКИ

ИТОГИ