

13 → В массовых жилых проектах наблюдаются те же тенденции: количество студий растет, а доля крупногабаритных квартир в общем объеме предложения сокращается. В строящихся в Петербурге ЖК комфорт-класса в 2022 году на лоты площадью до 35 кв. м пришлось больше половины выведенных в продажу квартир (53% против 43% в 2018 году), на лоты до 50 кв. м — 26% (в 2018 году — 30%). Доля квартир с площадью больше 75 кв. м — 3%, что на 3 п. п. меньше, чем в 2018 году.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, рассуждает: «В последние годы границы между классами жилья стираются, идет тренд на уменьшение площади приобретаемой недвижимости, а на первый план выходят прагматичные характеристики. Даже в проектах премиального сегмента девелоперы смещают фокус от большой площади лотов к эргономичности планировок. В ряде новых ЖК премиум-класса стали появляться малогабаритные квартиры, включая студии, что ранее было несвойственно этому сегменту».

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», признает: «Последние годы средняя площадь квартир, приобретаемых в дорогих новостройках, колеблется от 110 до 130 кв. м. В сегменте бизнес-класса появилась новая мотивация: небольшие квартиры более ликвидны, а значит, более удобны для сохранения капитала. В ценовом диапазоне 15–20 млн рублей за лот для этих целей оптимально подходят квартиры площадью до 80 кв. м. Именно такой формат сейчас востребован в категории „комфорт плюс“».

Уменьшение площади квартир, по мнению госпожи Конвей, позволяет сделать качественную недвижимость более доступной, сдерживать рост общего чека на квартиру без снижения стоимости квадратного метра. «Несколько

лет назад именно так на рынке появился премиум-класс, сочетающий в себе планировки бизнес-класса и более интересные концептуальные характеристики, близкие к элитному сегменту. Именно малогабаритные квартиры сейчас вносят баланс в финансовую модель девелоперов, так как стоимость квадратного метра в них выше, но общий чек для покупателя становится более комфортным. Любое изменение квартирографии в проектах в сторону увеличения площади может повлиять на среднюю стоимость квадратного метра по проекту, как следствие — на итоговую общую стоимость квартиры», — поясняет госпожа Конвей.

ТРАНСФОРМАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ ПОКУПКИ Мария Орлова, директор по продажам ГК «А101», обращает внимание, что нельзя списывать со счетов и квартиры без отделки и квартиры-трансформеры без внутренних стен, позволяющие клиентам выбрать максимально удобную планировку и зонирование, а также менять конфигурацию квартиры в соответствии со своими жизненными сценариями.

«Мы знаем примеры, когда в процессе ожидания квартиры менялся семейный статус человека, размер его семьи или вдруг возникали какие-то дополнительные запросы к жилому помещению. Покупка свободной планировки позволяет покупателю не ограничивать себя и создавать именно то жизненное пространство, которое наиболее точно отвечает его потребностям в момент заселения», — рассказывает она.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», отмечает, что тенденция к сокращению площадей квартир повышает значимость мест общего пользования в домах: «Все больше функций переносится из квартиры в МОПы и внутридворовые территории про-

ектов. Мы видим, что сами сценарии коммуникации внутри комплексов строятся вокруг растущей роли двора как объединяющей площадки и добрососедского центра — уникального пространства для общения, хобби и совместного отдыха».

Алексей Шаров, коммерческий директор компании «Риверхаус», отмечает, что в большинстве новостроек представлен полный набор квартир: студии, однокомнатные, двухкомнатные и трехкомнатные. Четырехкомнатные и пятикомнатные квартиры есть не в каждом жилом комплексе. А их доля в тех, где они предусмотрены проектом, не более 5–7% от общего числа квартир. «Если больших лотов не хватает, проблема решается за счет объединения двух квартир в одну», — указывает господин Шаров.

При этом эксперт обращает внимание, что большинство проектов, которые сейчас находятся в стадии реализации, разрабатывались примерно два года назад. Тогда был повышенный спрос на студии, и во многих новостройках примерно третья часть жилых площадей приходится на такой формат квартир.

РАЗНОНАПРАВЛЕННЫЕ ТРЕНДЫ РЕГИОНОВ А вот Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», с коллегами не согласен и полагает, что по итогам первого квартала 2023 года можно сделать вывод об увеличении среднего метража в сделках. «В Петербурге в марте средняя площадь проданной квартиры в новостройке выросла на 5%, до 43 кв. м. И это на 14% больше по сравнению с мартом прошлого года. В Ленобласти рост составил 2%, до 41,4 кв. м. В годовой динамике в области рост также приличный — 13% от марта 2022-го. Это связано с ростом числа покупателей квартир, пользующихся семейной ипотекой с 1 января 2023 года. Многокомнатные квартиры у такой

категории более востребованы, что отражается на сдвиге средних метражей», — полагает он.

В Nikoliers указывают, что в Санкт-Петербурге на протяжении пяти последних лет на первичном рынке жилья растет доля квартир, площадь которых не превышает 35 кв. м. В то же время в Ленинградской области девелоперы все чаще выводят на рынок жилье побольше: с 2018 года к 2022 году доля квартир, имеющих площадь от 35 до 50 кв. м, выросла с 27 до 33%. При этом в черте города объем предложения таких лотов сократился, отмечают эксперты Nikoliers.

В новых проектах на территории Ленинградской области постепенно снижается доля малогабаритных квартир. Если в 2018 году на лоты площадью меньше 35 кв. м приходилось 55% всего нового предложения, то в 2022 году показатель сократился до 45%, то есть на 10 п. п.

Параллельно в новых проектах Ленобласти увеличивается доля «семейных» квартир площадью от 35 до 50 кв. м: с 27% в 2018 году до 33% в 2022 году. А на крупногабаритные лоты больше 75 кв. м в среднем ежегодно приходится 3% нового предложения.

Согласно аналитическим данным Nikoliers, в городских проектах наблюдается обратная ситуация: доля малогабаритных квартир в новых ЖК продолжает расти, и особенно ярко эта тенденция выражена в объектах бизнес-класса. За последние годы в проектах этого сегмента стали популярны студии, поэтому доля маленьких квартир площадью до 35 кв. м с 2018 года к 2022 году увеличилась на 9 п. п. — с 19 до 28%. А вот квартирам большей площади девелоперы теперь уделяют куда меньше внимания: лоты от 35 до 50 кв. м за пять лет потеряли в общем объеме нового предложения 3 п. п., лоты от 50 до 57 кв. м — 2 п. п., более 75 кв. м — 4 п. п. ■

КОТЛОВАН УХОДИТ В ПРОШЛОЕ

В 2020 ГОДУ СДЕЛКИ С КВАРТИРАМИ, НАХОДЯЩИМИСЯ НА СТАДИИ КОТЛОВАНА, ЗАНИМАЛИ ДОМИНИРУЮЩУЮ ДОЛЮ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ДДУ — 64%. ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2023 ГОДА ДОЛЯ ТАКИХ СЛЕДОК СОКРАТИЛАСЬ ДО 20%. ДЕНИС КОЖИН

К таким выводам пришли аналитики Nikoliers. В компании полагают, что это обусловлено снижением активности частных инвесторов, а также исчерпанной выгодой «ипотечного плеча» для покупки квартир с целью последующей продажи. Как отмечают эксперты Nikoliers, на рынке жилой недвижимости наблюдается снижение активности частных инвесторов, которые обычно стремятся приобрести квартиру на старте продаж по самой низкой цене. Одной из основных причин является повышенная неопределенность инвестиционной привлекательности «спекулятивных вложений» — покупки квартир для последующей продажи на высокой стадии — из-за сокращения темпов роста цен в проектах и на рынке в целом. Также сдерживающим фактором стал рост ипотечных ставок, что сделало покупку квартиры с использованием «ипотечного плеча» в инвестиционных целях невыгодной.

«Привлекательность покупки на стадии котлована заключается в низкой стоимости квартиры. Еще несколько лет назад квартиры на высокой стадии готовности не пользовались популярностью как у частных инвесторов, так и у тех, кто приобретал жилье для собственного проживания. Строящиеся недвижимость благодаря 15–20-процентному росту цены в процессе реализации проекта была инструментом для „выращивания“ бюджета на квартиру», — комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и

девелопмента земли Nikoliers. — Но в настоящее время с учетом специфики программ проектного финансирования жилых проектов девелоперы выводят квартиры на рынок изначально по достаточно высокой цене. Плюс за последние годы отмечался существенный рост стоимости квадратного метра в целом по рынку, поэтому сейчас зачастую просто не имеет смысла приобретать квартиры на нулевой стадии реализации проекта, если в продаже имеются проекты в высокой стадии готовности по сопоставимым ценам».

Однако, по словам госпожи Конвей, объекты более высокого ценового сегмента в уникальных локациях сохраняют инвестиционную привлекательность. Такое предложение выходит на рынок достаточно редко и в небольшом объеме, поэтому квартиры в премиальных проектах и некоторых проектах бизнес-класса активно покупают в том числе и на стадии котлована. Например, проект бизнес-класса «Сампсониевский 32» застройщика Legenda Intelligent Development вышел в продажу в апреле 2023 года и уже по итогам июня был распродан на 26%. Проект премиум-класса Shepilevskiy застройщика Element Development вышел в продажу в декабре 2022 года и к концу июня 2023 года оказался распродан на 46%.

Что касается массового сегмента, то здесь наибольшей популярностью пользуются проекты крупных федеральных девелоперов. По итогам первого полу-

годия 2023 года 80% объема покупательского спроса пришлось на объекты компаний, входящих в топ-10 по объему строительства в Санкт-Петербурге: Setl Group, ЛСР, «Самолет», «Аквилон», ПИК, «Главстрой», КВС, «Лидер Групп» и Legenda Intelligent Development.

По словам аналитиков Nikoliers, наиболее уверенно в нынешней ситуации чувствуют себя крупные федеральные игроки, имеющие сформированный земельный портфель, собственные производственные и строительные мощности, а также сильный бренд и положительную репутацию на рынке. При этом в лидерах по числу реализованных квартир не только крупные федеральные девелоперы, но и локальные игроки, реализующие малоэтажные или премиальные проекты.

В Nikoliers говорят, что спрос на первичном рынке жилья в Петербурге остается сдержанным: за первые шесть месяцев 2023 года было заключено 18,6 тыс. ДДУ, что на 23% меньше результата за аналогичный период 2022 года. Однако во втором квартале наблюдалось оживление покупательской активности: с апреля по июнь было заключено около 10,2 тыс. ДДУ, что на 23% выше показателя первого квартала 2023 года. Значительно всего вырос спрос в бизнес-сегменте: +37% к показателю первого квартала. Количество сделок по покупке квартир комфорт-класса выросло на 20%, квартир премиум-класса — на 17%. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

СПРОС НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ОСТАЕТСЯ СДЕРЖАННЫМ: ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2023 ГОДА БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО 18,6 ТЫС. ДДУ, ЧТО НА 23% МЕНЬШЕ РЕЗУЛЬТАТА ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2022 ГОДА

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Строитель»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Марина Победенная — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб. д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов