

КОМФОРТНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

С НАЧАЛА ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 700 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА. ЭТО НА 3% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ЦЕНА НА КВАДРАТНЫЙ МЕТР В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ВЫРОСЛА НА 5%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». По итогам трех кварталов 2019 года на первичном рынке Петербурга и Ленобласти было реализовано 1,7 млн кв. м жилья комфорт-класса. Это на 4% больше, чем за аналогичный период прошлого года. По итогам девяти месяцев текущего года в структуре спроса по классам жилье сегмента «комфорт» занимает первое место с показателем 52% от общего объема представленных на рынке жилья (в квадратных метрах). Рост составил 5% к прошлому году, на втором месте — сегмент «эконом» (39%).

По данным Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», с начала года на рынок поступило 1,9 млн кв. м жилья комфорт-класса (13 новых ЖК и новые очереди уже реализуемых объектов). С начала года в Петербурге и Ленобласти в эксплуатацию было введено 0,7 млн кв. м жилья комфорт-класса (+3% к аналогичному периоду прошлого года).

«Продажи недвижимости на рынке Санкт-Петербурга показали запланированный результат. Явных скачков не наблюдалось. Что же касается вывода на рынок новых проектов — однозначно усложнился процесс согласования в банках. Кроме того, компаниям пришлось пересмотреть экономику проектов в связи с необходимостью платить проценты банкам за эскроу-счета», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Эксперты отмечают, что динамика спроса в этом году стала самой неравномерной за последние пять лет. В первом и начале второго квартала на рынке наблюдался ажиотажный спрос. Его обеспечил грядущий переход на эскроу и связанные с ним страхи покупателей о резком удорожании после 1 июля (активно нагнетаемые девелоперами). «Затем волна „покупай, пока не подорожало“ прошла, интерес ожидаемо снизился, и сейчас рынок имеет дело с более долгим принятием решений, неторопливым и вдумчивым выбором. Такая тенденция была предвидена и учтена в финансовом планировании всех крупных компаний. Поэтому не случилось ни затоваривания, ни превышения спроса над предложением», — полагает Сергей Мохнар, руководитель департамента развития ГК «ПСК».

На 1 октября 2019 года на рынке агломерации представлено 120 жилых комплексов сегмента «комфорт». Объем рынка — 5,9 млн кв. м, из них в предложении — 2,4 млн кв. м. «В сентябре средняя цена квадратного метра жилья сегмента „комфорт“ в Петербурге составила 118,9 тыс. рублей (+3,6% с начала года), сегмента „комфорт плюс“ — 141,7 тыс. рублей (+4,5% с начала года). В пригороде средние цены на жилье комфорт-класса в сентябре достигли 84,8 тыс. рублей за „квадрат“ (+4,9% с начала года)», — рассказала госпожа Трошева.

Роман Лябилов, генеральный директор ГК «Атлант», отмечает, что в Московском



ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ДИНАМИКА СПРОСА В ЭТОМ ГОДУ СТАЛА САМОЙ НЕРАВНОМЕРНОЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ

регионе рост цен на жилье комфорт-класса был примерно таким же — в пределах 5–7%. «Причины роста в целом одни и те же: первая половина 2019 года прошла под знаком ожидания роста цен в связи с переходом новых проектов на продажи с использованием эскроу-счетов и проектного финансирования. В третьем квартале существенного роста цен не наблюдалось», — сообщает эксперт.

Евгений Жуков, генеральный директор ГК «Абсолют Строй Сервис», говорит: «По итогам трех кварталов мы наблюдаем стабилизацию спроса на жилье комфорт-класса по сравнению с началом года. Ажиотаж покупателей в ожидании вступления в силу новых правил привлечения средств в строительство жилья утих, скачкообразного роста цен не произошло».

Сергей Дейнека, финансовый аналитик «БКС Премьер», отмечает, что в Петербурге и Ленобласти отмечается падение числа сделок купли-продажи на рынке строящегося жилья — на 15% в годовом выражении. «Однако важно отметить, что цифры по регистрации сделок с недвижимостью в сегменте строящегося жилья за третий квартал не отражают особенно сти переходного периода, прошедшегося как раз на этот период 2019 года. Проще всего объяснить происходящее на рынке можно, взяв отчетность трех крупнейших застройщиков Петербурга: „Эталон“, ЛСР и Setl Group. Так, согласно отчетности по итогам девяти месяцев, группа ЛСР отчиталась о падении продаж на 22%, группа „Эталон“ — о росте сделок на 3%, а Setl Group — о взрывном росте продаж почти на 50%. Такая статистика является отражением использования застройщиками

схемы вывода квартир на юридическое лицо с целью дальнейшей продажи по переуступке прав, которую ряд девелоперов был вынужден взять на вооружение в связи со вступлением новых требований по эскроу-счетам с 1 июля 2019 года», — объясняет господин Дейнека. Ряд девелоперов, не вошедших в систему с эскроу-счетами, поступили иначе: сделки осуществлялись через бронирование и последующую официальную продажу, когда происходит регистрация ДДУ Росреестром. «То есть после того, как застройщики получали разрешительную документацию, в Росреестре в течение нескольких дней официально регистрировались договора ДДУ, что отражается в статистике как резкий рост числа сделок в ЖК», — отмечает эксперт. «Иными словами, официальная статистика по итогам третьего квартала не вполне отражает реальную ситуацию со сделками купли-продажи жилья комфорт-класса не только в Петербурге и Ленобласти, но и в целом по стране, что связано с переходом рынка на работу с эскроу-счетами. Тем не менее, общий тренд на падение спроса есть, так как только часть негативной динамики можно объяснить влиянием сделок с использованием той или иной обходной схемы. Полагаем, что ряд покупателей просто заняли выжидательную позицию: доля ипотечных сделок на рынке растет, а в банковском секторе ярко-выражен тренд на падение ставок по ипотеке. В третьем квартале число ипотечных сделок с новостройками Петербурга превысило 55%, и мы видим устойчивый тренд на повышение доли сделок с заемными средствами», — считает господин Дейнека.

По поводу цен он дает такие пояснения: «С учетом того, что за третий квартал средняя стоимость квадратного метра в новостройках города показала практически нулевую динамику и осталась на уровне немногим выше 119 тыс. рублей за „квадрат“, полагаем, что ожидания покупателей связаны со снижением ставок по ипотеке ниже психологически важного уровня 10%. Отдельные заемщики и сейчас могут получить ипотечный кредит по ставке, максимально приближенной к 10%, однако пока этот уровень ставки не массовый. Но как только он станет доступен большему числу заемщиков, мы ожидаем активизации покупателей жилья комфорт-класса», — рассуждает эксперт.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что комфорт-класс является одним из самых популярных сегментов, к которому сейчас присматриваются покупатели из масс-маркета, а порой и из бизнес-класса. «Ввиду высокой конкуренции девелоперы вынуждены постоянно начинать проекты все новыми и новыми приятными дополнениями, бонусами, что, безусловно, подкупает тех клиентов, которые готовы к компромиссам. Объект комфорт-класса сегодня можно купить совсем недалеко от центра. Один из ярких примеров — Выборгская сторона, локация, где уже собралась целая группа проектов, граничащих с бизнес-классом. Их преимущества — близость к центру и набережной, хорошая транспортная доступность и иногда видовые характеристики вкупе с развернутой концепцией и приятным ценнообразованием», — рассуждает госпожа Конвей. ■