



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

С УЧЕТОМ УДОРОЖАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА МОЖНО ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ДОЛЯ ПАНЕЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ БУДЕТ ПОСТЕПЕННО УВЕЛИЧИВАТЬСЯ. ЗАСТРОЙЩИКИ БУДУТ ИСКАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРОЕКТОВ И КОНТРОЛЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

21 → Дмитрий Плавник, руководитель ГК «СК ПСП», говорит: «За последние десять лет, на мой взгляд, распределение между типами жилых домов существенно не изменилось. Связано это с тем, что новых домостроительных комбинатов, насколько нам известно, не появлялось, а существующие и так работают в режиме оптимальной загрузки. Также для монтажа сборных стеновых конструкций требуются краны большой грузоподъемности, а их количество довольно ограничено. Тип домостроения несущественно влияет на стоимость. В общей себестоимости реализации проекта дома из сборного железобетона дешевле на проценты».

Господин Орешко отмечает, что монолитная технология чаще применяется при строительстве жилья категорий «комфорт» и «бизнес». Панельное домостроение наиболее распространено в сегменте масс-маркет. Кирпич — традиционный материал для объектов высокой ценовой категории (бизнес-класс и выше). «Это также самый дорогой материал, поскольку предполагает использование ручного труда и длительный цикл строительных работ. Все это приводит к постепенному вытеснению кирпича другими технологиями. По нашей оценке, еще 10–12 лет назад доля кирпичного домостроения составляла 15%. Но полностью этот материал не уйдет с рынка многоэтажного строительства — спрос на него у покупателей дорого жилья стабильно высокий», — замечает он.

СЕГОДНЯ КОНСТРУКТИВ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО ВЛИЯЕТ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ. ГОРАЗДО БОЛЬШЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЮТ ПЛАНИРОВКИ, ПЛОЩАДИ И КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР, ИНФРАСТРУКТУРА ЖК И, КОНЕЧНО, МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Эксперты при этом замечают, что на стоимость одного квадратного метра в своей категории недвижимости влияет не только технология строительства, но и другие характеристики проекта, обеспечивающие покупателю комфортное проживание: концепция, архитектурное решение, уровень отделки мест общего пользования и стандарты благоустройства территории, количество квартир на этаже, инженерная начинка здания, видовые характеристики, близость к водоему, парку и т. п.

«На ценообразование влияет много факторов, не только технология строительства. Это и локация, и класс недвижимости, и инженерное оборудование, и уровень отделки общественных зон, и насыщенность инфраструктурой. Монолитное домостроение наиболее распространено в категориях „комфорт“ и „бизнес“. Кирпич также используется в бизнес-классе, но реже, а преимущественно в премиальной недвижимости. Панельное домостроение востребовано в сегменте масс-маркет», — говорит господин Сырцов.

Роман Мирошников, исполнительный директор ГК «Ойкумена», с коллегой согласен: «Сегодня конструктив незначительно влияет на ценообразование. Да, в сознании покупателя монолит все еще имеет более высокий статус, однако этот тип домостроения сегодня применяется в самых разных классах жилья — от массового до элитного. Гораздо большее значение имеют планировки, площади и количество квартир, инфраструктура ЖК и, конечно, местоположение».

«В целом квартиры в монолитном доме не могут быть дешевле жилья в панельном доме — при условии, что жилые комплексы расположены в одной локации. Сближение цен возможно только в случае проведения застройщиком какой-нибудь акции», — уверен господин Орешко.

С учетом удорожания строительства можно предположить, отмечает господин Сырцов, что доля панельного домостроения будет постепенно увеличиваться. «Застройщики будут искать эффективные методы оптимизации экономики проектов и контроля себестоимости, и технологии, которые позволят сократить сроки строительства и при этом обеспечить стабильно высокое качество продукта, будут востребованы», — заключает эксперт. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ СОКРАЩАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2021 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В СЕГМЕНТЕ «БИЗНЕС-КЛАСС» СОКРАТИЛОСЬ НА 25%, СОСТАВИВ ОКОЛО 320 ТЫС. КВ. М. ПРИЧИНОЙ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТАЛО КВАРТАЛЬНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА НА ФОНЕ НИЗКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ВЫВЕДЕННЫХ НА РЫНОК НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ЗА КВАРТАЛ БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 72 ТЫС. КВ. М, С НАЧАЛА 2021 ГОДА — ОКОЛО 193 ТЫС. КВ. М. АЛЕКСЕЙ ВАРЛАМОВ

Такие данные приводят аналитики компании Knight Frank St Petersburg.

По итогам сентября 2021 года средневзвешенная цена на первичном рынке жилья бизнес-класса составила 287,7 тыс. рублей за кв. м, увеличившись за квартал на 5%, при этом годовая динамика была на уровне 40%.

Наиболее существенные изменения затронули Красногвардейский район, в котором показатель средней цены за год увеличился на 56% в связи с выходом в продажу трех новых жилых комплексов высокого ценового сегмента. Также значительную годовую динамику цен (в пределах 41–43%) показали Адмиралтейский, Московский и Центральный районы. Во всех остальных локациях средние цены увеличились на 25–35%.

По данным Knight Frank St Petersburg, на фоне активной ценовой динамики произошла корректировка спроса на различные типы квартир. Так, в 2020 году наиболее востребованными были квартиры с двумя спальнями — на них приходилось около 37% продаж. В 2021 году доля данного типа квартир в общем объеме продаж сократилась до 31% в пользу увеличения спроса на квартиры с одной спальней, доля в объеме спроса которых увеличилась с 27% до 32%. Средняя стоимость квартир с двумя спальнями за год увеличилась с 17 млн до 22 млн рублей, а квартир с одной спальней — с 11,8 млн до 14,3 млн рублей. Наиболее заметное удорожание произошло у квартир с тремя спальнями, средняя стоимость которых увеличилась с 32 млн до 38 млн рублей, при этом спрос на данный тип квартир остался стабильным.

До конца года ожидается ввод в эксплуатацию нескольких комплексов бизнес-класса совокупной жилой площадью около 127 тыс. кв. м, в результате годовой показатель ввода может превысить уровень 2020 года на 75%.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, говорит: «Жилье бизнес-класса сейчас востребовано на рынке. С одной стороны, ограниченное предложение на элитном рынке мотивирует часть покупателей рассматривать в том числе квартиры в объектах бизнес-класса. С другой стороны, есть доля покупателей, которые „выросли“ из жилья массового спроса и могут позволить себе более качественное, престижное жилье в привлекательных локациях».

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ Петербургский рынок элитной недвижимости в течение 2021 года также демонстрировал активный рост. Стоимость квадратного метра, по мнению аналитиков, — также на 40%, считает Ирина Богачева, руководитель группы «Новое строительство» АН «Итака». «Сейчас средняя цена одного „квадрата“ в сегменте элитной недвижимости начинается ориентировочно от 310 тыс. рублей за кв. м и достигает в отдельных объектах 900 тыс. рублей за кв. м. В прошедшем году Москва и Санкт-Петербург вошли в десятку лидеров по росту цен в премиальном сегменте. Скорее всего, в 2022 году рост стоимости одного квадратного метра элитной недвижимости продолжится. Вероятно, он будет носить более умеренный характер, чем в 2021 году. Рост инфляции, а также сокращение объема предложения на рынке элитного жилья, связанное с редким выходом в продажу новых жилых комплексов, будут способствовать дальнейшему росту цен», — считает Ирина Богачева.

Екатерина Аридова, управляющий партнер офиса Russia Sotheby's International Realty в Санкт-Петербурге, более скромно оценивает рост цен на элитное жилье. «За первые три квартала 2021-го цены на элитное жилье в среднем выросли в диапазоне 13–15%. Мы прогнозируем, что к

