

личилась на 15 п. п., до 35%, и заняла лидирующую позицию на рынке, которая сохраняется на протяжении последних пяти лет. Данная тенденция обусловлена наличием значительного объема жилья массового спроса, где проведение отделки является существенным фактором при выборе жилья: включение отделки в стоимость квартиры позволяет покрывать затраты на ремонт за счет ипотеки.

В то же время в элитном сегменте комплексы с чистовой отделкой практически отсутствуют: 80% предложения составляют объекты без отделки. Еще 12% предложения — это комплексы с полной отделкой и частичной меблировкой (например, ЖК «Фонтанка, 76» и One Trinity Place). Это объясняется тем, что для элитного покупателя при покупке квартиры в новостройке крайне важно создать эксклюзивный проект, соответствующий личным потребностям и ожиданиям.

В объектах бизнес-класса также преобладает предложение квартир без отделки (75% от общей площади жилья класса B). Но вместе с этим и в отличие от элитных комплексов, существенна доля квартир с предчистовой отделкой — 24%. По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, данное обстоятельство обусловлено спецификой жилья бизнес-класса: большая часть объектов располагается в центральных или приближенных к центру локациях. Комплексы характеризуются более компактной квартирографией, нежели в элитных объектах, но с эргономичными планировочными решениями, которые не требуют лишних перепланировок. Предчистовая отделка в подобных объектах, с одной стороны, позволяет покупателям создать индивидуальный дизайн квартиры, с другой стороны — сэкономить время и сократить затраты на подготовительные работы.

В более высоких классах и до кризиса спрос на отделку был не очень высок. «Покупатели стремятся к уникальности и преимущественно хотят самостоятельно выполнить дизайн-проект помещений. Доля квартир с отделкой составляет около 30% в классе бизнес, в премиум-классе встречаются лишь штучные лоты», — говорит Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

В компании GloraX отмечают, что в 2021 году некоторые девелоперы стали также предлагать квартиры с кухней, с полной меблировкой или добавили пакет меблировки как дополнительное предложение. «Вероятно, сейчас девелоперы исключают такие предложения, а также будет снижаться доля квартир с чистовой отделкой, так как спрогнозировать затраты на меблировку и отделку в текущей ситуации сложно. На данный момент перед девелоперами стоит сложная задача по поиску новых поставщиков и сохранению приемлемой для покупателя цены. Однако для самих покупателей в текущих условиях предложения с отделкой стали более привлекательными, так как позволяют не беспокоиться насчет увеличения стоимости ремонта в будущем», — рассказывают в GloraX.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, отмечает, что в большинстве случаев квартиры с отделкой предлагаются в масс-маркете — это более 50% квартир в классе комфорт. «Отделка „под ключ“ присутствует в еди-

ничных проектах: из-за активного подорожания стройматериалов (около 30% за 2021 год) и ухода с российского рынка ряда поставщиков многие девелоперы начали отказываться от идеи отделки „под ключ“. Также с целью сдерживания стоимости квадратного метра квартир на рынке стали предлагать отделку как опцию, а не как готовый продукт или делают скидку покупателям в случае отказа от отделки», — делится госпожа Конвей.

Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ, говорит, что количество запросов на квартиры с чистовой отделкой и white box растет. «В ситуации лавинообразного роста цен на строительные материалы и намекающегося дефицита по ряду позиций квартира с отделкой становится очень выгодным приобретением. С 2020 года количество сделок по приобретению квартир с чистовой отделкой и white box увеличилось в среднем на 10–15%», — приводит она данные. Эксперт отмечает, что в последнее время РСТИ принципиально пересмотрел политику в отношении отделки и в своих новых проектах около 30% лотов предлагает с чистовой отделкой, еще 20% — с отделкой white box. «С начала 2022 года многие застройщики увеличили стоимость отделки. Сейчас диапазон стоимости отделки в комфорт-классе — 16–21 тыс. рублей за квадратный метр, в бизнес-классе — 19–34 тыс. рублей за квадратный метр. Тренда урезания бюджета покупки мы не фиксируем», — сообщает госпожа Пчелкина.

РОСТ НА ТРЕТЬ Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит: «В целом стоимость всех типов квартир выросла пропорционально. Если сравнивать месяц к месяцу, то в марте 2021 года стоимость квадратного метра с отделкой составляла 135,4 тыс. рублей, в марте 2022 года — 170,7 тыс. рублей. Таким образом, прирост в цене составил 26%. Можно предположить, что в ближайшей перспективе мы увидим некоторую корректировку долей — чистовой и предчистовой отделки. С одной стороны, часть покупателей готовы предпочесть более бюджетную отделку white box, чтобы стоимость квартиры стала ниже. Другие, наоборот, хотят приобрести полностью готовую квартиру, что может оказаться выгоднее в текущих реалиях (в связи со скачками стоимости на материалы и закрытием магазинов). Если квартира приобретается в ипотеку, то выгоднее включить стоимость отделки в ежемесячный платеж, чем брать потом для ремонта потребительский кредит по более высоким ставкам».

Ирина Евдокимова, руководитель проектов направления «Недвижимость» группы компаний SRG, считает, что за последний год стоимость отделки квадратного метра выросла на 30–40%. Значительный рост цен обусловлен нарушением логистических цепочек, а также прекращением поставок рядом производителей отделочных материалов на фоне геополитической ситуации в мире. «В текущих реалиях покупатели стараются оптимизировать свои затраты и предпочитают квартиры в отделке white box, чтобы в дальнейшем выбрать отделочные материалы и произвести ремонт исходя из своих финансовых возможностей», — поясняет она. ■

ОТДЕЛКА

ДЕВЕЛОПЕРЫ СНИЖАЮТ ОБЪЕМЫ

ПО ДАННЫМ NIKOLIERS, С 2019 ГОДА ОБЪЕМ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ СОКРАТИЛСЯ НА 41%, ДО 8,6 МЛН КВ. М. В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПАДЕНИЕ ОКАЗАЛОСЬ ЕЩЕ БОЛЕЕ ДРАМАТИЧНЫМ: НА 49%, ДО 3,03 МЛН КВ. М. КИРИЛЛ КОСОВ

«С 2019 года на фоне перехода на проектное финансирование и эскроу-счета мы наблюдаем снижение объема строящейся недвижимости и сокращение количества компаний, реализующих жилые проекты. Дополнительными сдерживающими факторами стали экономическая неопределенность и рост цен на стройматериалы и рабочую силу, вызванные ограничениями на фоне распространения коронавируса в 2020–2021 годах», — комментирует Антон Орлов, директор отдела продажи земли и девелоперских проектов Nikoliers.

Снижение девелоперской активности совпадает с динамикой выдачи разрешений на строительство (РНС). Так, в 2017–2018 годах на рынке Санкт-Петербурга было выдано более 500 РНС суммарным объемом почти в 20 млн кв. м жилья. В это время девелоперы активно выводили на рынок проекты в преддверии перехода на проектное финансирование. Также большой объем строительства связан с проектами редевелопмента на месте бывших промышленных зон. Более половины (56%) строящегося на данный момент жилья приходится на РНС, выданные именно в этот период.

В 2019–2021 годах девелоперы получили 200 РНС, половина из которых была выдана в начале 2019 года. За период с января по май 2022 года застройщикам было выдано 26 РНС, предполагающих строительство около 630 тыс. кв. м жилья.

Параллельно с сокращением девелоперской активности значительно снижалось и количество игроков на рынке жилья: по состоянию на начало мая 2022 года строительство жилья в Петербурге ведут 67 девелоперских компаний (–21% к 2019

году), в Ленобласти — 51 компания (–27% к 2019 году).

На этом фоне усиливается консолидация рынка. На начало мая 2022 года топ-5 застройщиков Санкт-Петербурга аккумулируют 55,4% от общего объема рынка (53,2% в 2019 году). При этом абсолютные значения снизились на 36%: если в 2019 году топ-5 девелоперов совокупно возводили 7,4 млн кв. м жилья, то в мае 2022 года этот показатель сократился до 4,8 млн кв. м. В Ленобласти укрупнение доли, приходящейся на основных игроков рынка, прогрессирует: в 2022 году на топ-5 застройщиков приходится 50,1% от общего объема рынка (42,2% в 2019 году). В абсолютном значении снижение составило всего 13%: если в 2019 году топ-5 девелоперов суммарно строили около 1,8 млн кв. м жилья, то в мае 2022 года показатель был на уровне 1,5 млн кв. м.

Главное следствие снижения девелоперской активности — падение объема ввода жилья в ближайшей перспективе. Хотя в Санкт-Петербурге по итогам 2021 года в эксплуатацию ввели 3,46 млн кв. м жилья, а в 2022 году — уже 1,4 млн кв. м, это результат строительного бума 2017–2018 годов.

«В ближайшее время показатель ввода будет падать, а дефицит строящегося жилья — нарастать. Учитывая планомерное и ожидаемое снижение ключевой ставки ЦБ, именно сейчас — на низком рынке — девелоперам необходимо пополнять земельный банк, чтобы в период потенциального дефицита 2024–2025 годов успешно продавать квартиры», — заключает господин Орлов. ■



БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ (56%) СТРОЯЩЕГОСЯ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ЖИЛЬЯ ПРИХОДИТСЯ НА РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, ВЫДАННЫЕ В 2017–2018 ГОДАХ

СТРОИТЕЛЬСТВО