ОТ ЭКОНОМА К КОМФОРТУ И ОБРАТНО

ДОЛЯ ПРОЕКТОВ КОМФОРТ-КЛАССА В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 69% В ОБЩЕМ ПРЕДЛОЖЕНИИ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ. ПРОЕКТЫ КЛАССА ЭКОНОМ ПОСТЕПЕННО УХОДЯТ. ВПРОЧЕМ, НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ, ЧТО УХУДШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ВНОВЬ ЗАСТАВИТ ДЕВЕЛОПЕРОВ УПРОЩАТЬ ПРОЕКТЫ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Эксперты отмечают, что спрос в массовом сегменте показывает большую стабильность на фоне падения в премиальном и элитном сегментах. Активное затоваривание рынка масштабными проектами в 2018–2019 годах и переход на проектное финансирование замедлили вывод на рынок новых проектов в 2020–2021 годах. В продажу выходили в основном корпуса в уже реализующихся проектах. Рекордные объемы ввода и раскрытие эскроу-счетов позволили девелоперам накопить земельный банк и инвестировать средства в новые проекты. Однако количество квартир, пополнивших рынок, снизилось на 23%, что связано с тенденцией к более сдержанному подходу в части вывода нового предложения на рынок, особенно в составе крупных проектов массового сегмента.

Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Nikoliers, говорит: «Как итог — на фоне сохраняющейся высокой экономической неопределенности и снижения покупательской активности девелоперы дифференцируют проекты на более мелкие этапы и выводят на рынок ограниченное количество корпусов, особенно в составе проектов комплексного освоения территорий».

Традиционно доминирующая доля объема нового предложения была сформирована проектами комфорт-класса — 77%, или 43,2 тыс. квартир. На периферии потенциал массового девелопмента сосредоточен в Невском районе, который выступает одним из лидеров в освоении промзон Петербурга, а также в локациях Шувалово, Парголово, Ржевка и на юго-западе города по направлению к Стрельне. За пределами КАД девелоперы были особенно активны в Пушкинском районе, где состоялось сразу девять стартов продаж.

По словам госпожи Базаевой, в 2022 году в Петербурге количество квартир, представленных в экспозиции, в проектах комфорт-класса за год практически не изменилось (–3% к 2021 году), при этом их доля сократилась с 76 до 69%. Средняя цена квартир комфорт-класса в продаже составила 9 млн рублей (+15% к 2021 году). По данным Nikoliers, за 2022 год на первичном рынке было заключено 42,8 тыс. ДДУ, а доля ипотечных сделок в общем объеме ДДУ достигла 79%. При этом большинство из этих сделок пришлось на комфорт-класс (88%, или 29,5 тыс. ДДУ).

ДИНАМИЧНЫЙ СЕГМЕНТ Александр Андрианов, первый вице-президент GloraX, говорит, что основной тренд сейчас — повышение классности проектов. «Причем одним из самых динамично развивающихся сегментов является комфорт, который чаще всего покупают для проживания, а не для инвестиций. Кроме того, застройщики добавляют в проекты этого класса большое количество опций и решений, которые впоследствии позволяют повысить статус проекта до уровня бизнес-класса. Таким образом, с учетом того, что установился рынок покупателя, в долгосрочной перспективе можно ожидать постепенное вымывание предложения квартир эконом-класса». Он считает, что на эконом-класс сегодня в Петербурге приходится 23% предложения.

«В январе 2023 года средняя цена квадратного метра в классе стандарт составила 162 тыс. рублей, в классе комфорт — 192 тыс., в классе комфорт плюс — 268 тыс., в бизнес-классе — 320 тыс.»,— приводит данные господин Андрианов.

Александр Кравцов, управляющий партнер Fizika Development, считает, что рынок жилья комфорт-класса за последние пять лет демонстрирует убедительное развитие. «И дело не только в расширении престижных локаций. Сегодняшний комфорт-класс в некоторых проектах продолжает обрастать опциями, которые ранее относились исключительно к бизнес-формату: планировки с мастер-спальнями, интеграция системы „умный дом“, концепция благоустройства и безопасности, современные инженерные решения вплоть до установки систем очистки питьевой воды. Как это часто случается в других сегментах экономики, такое развитие дополнительных комфортных функций связано с совершенствованием и инновациями в более высоких классах продукта. Ведь когда-то и простой мобильный телефон был символом достатка, пока технология не стала распространенной и обыденной. Так же и с недвижимостью: вполне возможно, что еще через пять лет в комфорт-классе будет преобладать отделка более высокого качества, добавятся сервисные опции, террасы и автоматизированные паркинги».

Андрей Бойков, управляющий партнер Rusland SP, констатирует: «Жилье эконом-класса постепенно исчезает с рынка. Таких проектов в крупных городах вроде Петербурга и Москвы строится все меньше и меньше. Это связано с тем, что изменились запросы со стороны покупателей, которые стали более требовательными. Плюс высокая конкуренция подталкивает девелоперов к созданию в своих проектах более интересной архитектуры и квартирографии, благоустройству, отделке общественных зон, что в конечном счете повышает уровень проектов. В целом комфорт-класс — это сейчас самый ходовой продукт, который пользуется наибольшим спросом».

Алина Базаева с ним согласна: «За последние несколько лет требования клиентов изменились. Несмотря на то, что ипотечная ставка и стоимость играют важнейшую роль при принятии решения о покупке квартиры, потребители выбирают не только условия покупки и квадратные метры, но и концепцию. Инфраструктура, окружение, вид из окна, природные и концептуальные качественные характеристики — все это влияет на выбор потребителя. Каждый человек пытается повысить уровень и качество своей жизни, а не просто получить квартиру определенной площади».

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЖИЛЬЯ Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», вспоминает как происходила маркетинговая трансформация строящегося жилья массового спроса: «Первая итерация заключалась в исключении понятия „эконом“ и заменой его на стандартное жилье. Таким термином аккуратно называется застройка по тиражируемым проектам, многоэтажная, относительно плотная. Но это постепенно отходящий продукт. Комфорт-класс — это набор опций: от планировок, количества квартир на этаже и адекватной этажности до дворовых пространств, возможностей для стрит-ритейла и дополнительных улучшений со стороны девелопера (разного рода общественных пространств, улучшенных материалов отделки). В последние пять лет сформировался спрос на недвижимость комфорт-класса именно в таком прочтении. За счет этих опций происходит довольно широкое распределение по стоимости квадратного метра, но в целом все называется „комфортом“». ➔ 8



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ЯНВАРЕ 2023 ГОДА СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА В КЛАССЕ СТАНДАРТ СОСТАВИЛА 162 ТЫС. РУБЛЕЙ, В КЛАССЕ КОМФОРТ — 192 ТЫС., В КЛАССЕ КОМФОРТ ПЛЮС — 268 ТЫС., В БИЗНЕС-КЛАССЕ — 320 ТЫС.