6 → Директор девелоперской компании UDS Всеволод Иванов отмечает, что повышению класса проектов способствует также и развитие технологий: «Объекты класса комфорт в последние пять лет плавно повышали планку качества, все ближе подбираясь к бизнес-классу. Стоит также отметить изменения, связанные с адаптацией к социальным явлениям. Люди стали жить иначе, а значит, и дома им нужны другие. Например, возросла потребность в функциональных общественных пространствах (таких как придомовая территория, лобби). И если в классе стандарт создание мультимедийных интерактивных зон или коворкингов — революционно сложный шаг, то в комфорт-классе подобные пространства приобрели статус обязательных. Требования к технологичности также возросли: современный покупатель хочет иметь возможность попадать на территорию ЖК с помощью Face ID, пользоваться „умными“ лифтами, обезопасить квартиру датчиками защиты от протечки. Буквально пять лет назад это все было прерогативой классов бизнес и элит. А сейчас, благодаря снижению себестоимости высоких технологий, многие проекты комфорт-класса предоставляют своим жителям запрашиваемые сервисы».

Наталия Коротаевская, директор по маркетингу и аналитике группы «Аквилон», также поддерживает тезис о том, что жилье эконом-класса, которое в последние годы принято обозначать термином «стандарт», постепенно уходит с рынка. «И на замену приходят проекты комфорт-класса. Это связано с тем, что у покупателей все больше повышаются требования к приобретаемому активу. Не играет роли, покупается недвижимость для личного проживания или с целью инвестиций,— в любом случае покупатель смотрит на проект жилого комплекса в целом»,— рассуждает она.

Госпожа Коротаевская полагает, что понятие «покупка квартиры» давно вышло за пределы самой квартиры. Сегодня клиенты девелоперских компаний оценивают и техническое оснащение дома, и проект благоустройства комплекса, и наличие зон для отдыха разных возрастных категорий жителей, обращают внимание и на коммерческие площади на первых этажах. «Потому что все необходимое для решения ежедневных бытовых вопросов должно быть рядом, под рукой. Этот тренд получил свое развитие в пандемийные годы и очень сильно закрепился на рынке. Скорее всего, в дальнейшем будет только развиваться. Во-первых, потому что дорожает ипотека, а во-вторых, потому что покупатели недвижимости привыкают к определенному качеству жизни, которое им дает жилье комфорт-класса. Поэтому требования к новым проектам становятся все более высокими»,— рассуждает эксперт.

«В комфорт-классе покупатели хотят получить продукт, который максимально соответствует их представлению о новом жилье. В первую очередь это касается планировочных решений. Эргономика квартиры крайне важна, потому что в небольшую 32–34-метровую площадь можно поместить все, что нужно для жизни, а можно и в 40-метровой организовать пространство неудобно и бестолково. Покупатели отдают предпочтение компактным и удобным квартирам — эти два критерия сейчас в тренде в сегменте комфорт-класса»,— говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», указывает, что сегодня проекты формата «эконом» в новом предложении практически не представлены на петербургском рынке, так как он не отвечает запросам современных покупателей на высокий уровень благоустройства. Она также полагает, что тенденцией последних лет можно назвать акцент на повышение функциональности планировочных решений: в частности, с каждым годом постепенно увеличивается доля евроформатов в квартирографии и, соответственно, спросе.

Владислав Фадеев, начальник отдела маркетинговых исследований и аналитики компании «Главстрой Санкт-Петербург», не совсем согласен с коллегой. Он полагает, что сегодня на рынке нет принципиального разделения на эконом- и комфорт-класс, как это было, к примеру, десять лет назад. «Скорее речь идет о том, что есть рынок масс-маркета, к которому относятся оба этих класса. Они отличаются как характеристиками квартиры, так и самого комплекса, а также месторасположением и уровнем благоустройства. Вместе эти факторы и определяют разницу между экономом и комфортом. Они отличаются по стоимости, но конкурируют в рамках одного класса масс-маркет. Особняком стоят такие категории, как бизнес-класс и жилье элитного сегмента».

Он, однако, признает, что с точки зрения распределения спроса в зависимости от класса жилья на рынке действительно наблюдается смещение фокуса в сторону объектов комфорт-класса. Эта тенденция обусловлена двумя факторами. «Во-первых, это требование покупателей, которым необходим более высокий уровень качества жилья желательно при сохранении доступной стоимости. Сложность заключается в том, что при прочих равных повышенный класс жилья автоматически влечет за собой и более высокую себестоимость строительства, так как необходим иной уровень строительных материалов, отделки, планировочных решений, а также благоустройства и обеспеченности инфраструктурой. Вторым фактором является то, что вследствие изменений требований покупателей меняется и сам рынок. Чем больше становится проектов комфорт-класса, тем менее устойчиво чувствуют себя объекты класса эконом. И естественным образом они начинают подтягиваться к объектам более высокого класса по качеству концепции, продуманности планировочных решений, отделки и иных характеристик квартир или же комплекса. Таким образом, продавать квартиры эконом-сегмента, конкурируя только низкой стоимостью, становится нецелесообразно. Объекты начинают повышать свою классность. Если проводить аналогии, то качество тех объектов, которые сегодня относят себя к эконом-сегменту, существенно выше, чем это было пятьдесят лет назад»,— рассуждает господин Фадеев.

ОТ ПРОСТОТЫ НЕ ЗАРЕКАЙСЯ Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», при этом предостерегает: «Рост стоимости жилья в многоквартирных домах на фоне стагнации (на самом деле — снижения) доходов граждан может развернуть тенденцию и в обратную сторону. И тогда тем, кто решает свои жилищные проблемы, придется покупать жесткий эконом по цене бывшего комфорта».

Павел Евсюков, руководитель отдела по развитию продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, рассуждает: «За пять лет рынок сделал гигантский скачок в направлении развития продукта. Сегодня уже никого не удивишь террасами, закрытым от машин двором, авторскими детскими площадками в проектах масс-маркета. С другой стороны, на фоне падения платежеспособного спроса наблюдается некоторое упрощение объектов. Тем не менее девелоперы активно наращивают земельный банк в локациях, подходящих именно для строительства жилья комфорт-класса. В 2022 году доля таких сделок превысила 50% в общем объеме приобретаемой земли».

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», также не исключает, что рынок может вернуться к упрощению проектов: «О том, что эконом поглощается комфортом, однозначно говорить невозможно, прежде всего потому, что мы так и не выработали четких критериев классификации жилых комплексов. Это исключительно характеристики, которые застройщики сами присваивают своим проектам, ориентируясь на наполнение продукта. При этом, вне зависимости от заявленного класса, снижение платежеспособности покупателя может привести к снижению качества и стоимости продукта. Рынок может пойти по пути упрощения проектов жилых комплексов: отказа от тех или иных внутридворовых объектов, технологических решений, упрощения отделки МОП и так далее. Чтобы не вернуться в сплошной „эконом“, застройщикам нужна помощь и поддержка регулятора, органы власти должны поддержать тот уровень жилой среды, к которому за последние годы привыкли покупатели».

Господин Фадеев резюмирует: «С точки зрения перспектив на ближайшие годы объектов комфорт-класса будет по-прежнему гораздо больше, чем объектов эконом-класса. При этом нельзя не учитывать движение рынка с точки зрения предложения в сторону областных земель, которое наметилось в 2022 году. Предполагаю, что на рынке будет появляться все больше объектов, располагающихся далеко за КАД, по более низким ценам. Более низкая стоимость реализации требует оптимизации себестоимости, а значит, речь будет идти о том, что жилые комплексы на удалении от города по своим характеристикам будут относится к классу эконом, хотя позиционирование и ряд характеристик может относиться к комфорт-классу». ■

ЦЕНЫ РАСТУТ НА ФОНЕ ПАДЕНИЯ ПРОДАЖ

В 2022 ГОДУ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЭЛИТНЫХ ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 16%, ПРЕВЫСИВ 89 МЛН РУБЛЕЙ.

ДЕНИС КОЖИН

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, по итогам 2022 года на первичном рынке загородной недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области экспонировалось 306 лотов (+9% за год) в 14 элитных коттеджных поселках и 433 лота — в 15 поселках бизнес-класса. За год было реализовано 43 лота в элитных поселках и 29 коттеджей в поселках бизнес-класса. На фоне пополнения рынка новыми объектами в элитных загородных поселках средняя стоимость предложения за год выросла на 16% и составила 89,3 млн рублей, в поселках бизнес-класса — на 8%, до 28,3 млн рублей.

На первичном рынке элитной загородной недвижимости в поселке Ленинское Выборгского района Ленинградской области вышел новый проект «Оберег» (первая очередь), что позволило увеличить объем высокобюджетных лотов в продаже на 9%. Помимо поселков централизованной застройки, на элитный загородный рынок вышел новый проект с участками под застройку «Никольские Угодья». Загородный рынок поселков бизнес-класса за 2022 год пополнился двумя объектами централизованной застройки (против семи в 2021 году): Corner Kaltino и «Арт'д ЭКО Club». Также вышли несколько участков под застройку в проектах «Негород Павловск», «OasisPark Репинское», «Еловая усадьба», «Негород Токсово».

Как утверждают в NF Group, поселки бизнес-класса оказались наиболее чувствительны к текущим изменениям: предложение сократилось, цены увеличились, возник дефицит готовых объектов, предлагаемых по рыночно-обоснованным ценам. Так, последние лоты были выставлены на продажу в проектах «Новое Кюмлено», «Ропшинские пруды», «Сад времени», «Шале-парк Superbia» и других.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ ОТМЕЧЕНА ВЫСОКАЯ ГОДОВАЯ ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ: КОЛИЧЕСТВО ВЫСОКОБЮДЖЕТНЫХ ЛОТОВ СТОИМОСТЬЮ СВЫШЕ 50 МЛН РУБЛЕЙ В ЭКСПОЗИЦИИ УВЕЛИЧИЛОСЬ В ПОЛТОРА РАЗА

На вторичном рынке загородного жилья отмечена высокая годовая динамика предложения — количество высокобюджетных лотов стоимостью свыше 50 млн рублей в экспозиции увеличилось на 49%, до 712 штук. Заметно выросло число «срочных» продаж из-за релокации собственников.

Основной объем предложения элитной загородной недвижимости традиционно сосредоточен на Выборгском направлении.

По итогам 2022 года совокупный объем спроса в поселках элитного и бизнес-классов составил 72 лота, что в три раза меньше по сравнению с 2021 годом. За год было реализовано 43 элитных коттеджа, что на 48% меньше, чем в 2021 году. Стоит отметить, что спрос на высокобюджетные загородные дома вернулся к допандемийному уровню: в период 2012–2019 годов в среднем за год реализовывалось 30–40 элитных лотов. Также было реализовано 29 коттеджей бизнес-класса, что на 77% меньше прошлогоднего показателя. Отрицательная динамика наблюдалась по причине ограниченного объема готового предложения и нежелания покупателей заниматься долгосрочным строительством на участках без подряда. ■