

ТРЕТИЙ КВАРТАЛ РАЗОГНАЛ ЦЕНЫ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА РОСТ ЦЕН НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ ОКОЛО 12%. ПРИ ЭТОМ СПРОС НА ЖИЛЬЕ В ЭТИХ СЕКМЕНТАХ УВЕЛИЧИЛСЯ. ОДНАКО РЫНОК ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К ПИКУ, ПОСЛЕ КОТОРОГО СОКРАЩЕНИЕ СПРОСА НЕИЗБЕЖНО.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

В июле — сентябре 2020 года, по данным международной консалтинговой компании Colliers International, рост цен на жилую недвижимость бизнес-класса в Петербурге составил 11,7%, что в три раза выше обычного темпа роста в 3–5%. Так, за третий квартал стоимость квадратного метра выросла до 198 тыс. рублей. В премиум-классе показатель за квартал вырос на 12,1% и составил 280 тыс. рублей за квадратный метр. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», бизнес-класс в Петербурге дорожал все-таки не так резко. По данным аналитиков «Петербургской недвижимости», с начала 2020-го цены выросли на 14,4%, до 209,7 тыс. рублей в октябре. Жилье элитного сегмента прибавило 6,4%, до 384,5 тыс. рублей, подсчитали в «Петербургской недвижимости».

«Ажиотажный спрос, вызванный льготной ипотекой и падением рубля, меняет парадигму финансовой модели девелоперов и ценообразования. В текущей ситуации стихийного спроса застройщикам сложно прогнозировать, как рынок будет развиваться дальше. Рост цен не отстает от спроса, и девелоперы встают перед выбором: продавать сейчас ликвидные лоты или ставить заградительные цены и продать их, возможно, дороже в неопределенном будущем? Эти сложности особенно критичны в условиях перехода на проектное финансирование, где в приоритете ритмичные поступления», — поясняет Елизавета Конвей, директор де-

партаменты жилой недвижимости Colliers International.

За девять месяцев 2020 года объем розничных продаж жилья бизнес- и премиум-класса на 5% превысил показатели аналогичного периода 2019 года. Так, в январе — сентябре 2020 года было реализовано 4,5 тыс. квартир (или 265 тыс. кв. м) против 4,3 тыс. квартир (237 тыс. кв. м) за девять месяцев 2019 года. Однако показатель спроса частично занижен из-за увеличения срока регистрации договоров долевого участия в сентябре с 25 до 32 дней. Так, в сентябре количество зарегистрированных ДДУ оказалось на 40% ниже уровня июля и августа 2020 года. В результате в сентябре было зарегистрировано не более 50% от реального объема ДДУ. Зарегистрированные сделки будут отражены в статистике следующих месяцев.

Благодаря действию льготной ипотечной программы и специальных программ застройщиков с банками доля сделок с привлечением ипотечного кредитования продолжает расти. Если в апреле 2020 года во время самоизоляции доля ипотечных сделок в проектах бизнес- и премиум-класса сократилась до 40%, то в мае доля выданных кредитов уже составила 55% (+15 п. п.) от общего объема сделок. В июне и июле доля ипотечных сделок увеличилась в 1,5 раза по сравнению с апрелем. Всего с апреля по сентябрь 2020 года в проектах бизнес- и премиум-класса доля сделок с привлечением ипотечного кредитования достигла 57% (или 1,5 тыс.

квартир), тогда как за аналогичный период 2019 года она достигла уровня 38% (или 1,1 тыс. квартир).

В условиях пандемии Центральный банк разрешил банкам выдавать ипотеку дистанционно, в результате чего выросло число сделок с помощью электронной регистрации. Например, в проекте бизнес-класса «Георг Ландрин», который эксклюзивно реализует Colliers International, с апреля по сентябрь 2020 года более 90% от количества ипотечных сделок было зарегистрировано электронно.

«Рынок первичной недвижимости находится в высокой точке спроса. В каких-то проектах льготная ипотека уже не является очевидной выгодой: стоимость квартиры неоправданно высока для текущей готовности проекта в конкретной локации. В ближайшие месяцы спрос по инерции будет сохраняться, но в более далекой перспективе сокращение спроса неизбежно, — полагает госпожа Конвей. — Особенно важными в текущей ситуации становятся статус и положение девелопера. Чем крупнее компания, тем ниже она может держать уровень цен в условиях высокой конкуренции, но без угрозы для маржинальности и при этом продавать по довольно высокой цене за счет своего репутации и финансовой устойчивости».

За три квартала 2020 года рынок бизнес- и премиум-класса пополнился на 236 тыс. и 58 тыс. кв. м соответственно. Продолжается освоение бывших промышленных площадок в «околоцентральных» районах

Петербурга под строительство проектов бизнес-класса. Например, в локациях Черной речки (ЖК «Белый остров») от компании «Базис-СПб» и ЖК Domino от группы «Эталон», а также реки Охты (ЖК Alter от AAG). Половину нового объема предложения бизнес-класса обеспечила «Группа ЛСР», которая вывела на рынок новые корпуса уже реализуемых проектов «Морская набережная» и «Цивилизация на Неве».

В то же время девелоперы сохраняют интерес к созданию точечных проектов премиум-класса в Адмиралтейском и Петроградском районах: на рынок здесь вышли ЖК «Созидатели» (RBI), ЖК «Октавия» («Балтийская коммерция») и ЖК White House («Элит Тауэр»). На Петровском острове в продажу вышел третий проект редевелопмента от Setl City — ЖК премиум-класса Grand View.

По итогам девяти месяцев 2020 года объем ввода жилья в проектах бизнес- и премиум-класса составил 170 тыс. кв. м, что в два раза больше показателя аналогичного периода 2019 года. Всего в 2020 году застройщики планируют ввести более 400 тыс. кв. м жилья бизнес- и премиум-класса.

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», жилье в петербургских новостройках класса масс-маркет подорожало на 19% с начала года. В октябре цены на жилье на первичном рынке вновь заметно выросли: на 3,6% в классе масс-маркет в Санкт-Петербурге и на 3,2% — в пригородах. Бизнес-класс за месяц подорожал на 3,6%.

«Таким образом, с начала года стоимость „квадрата“ в петербургских новостройках класса масс-маркет увеличилась на 18,9%, до 136,3 тыс. рублей в октябре, в пригородной зоне на 17,8%, до 90,2 тыс. рублей. Для сравнения, в январе квадратный метр в городе в массовом сегменте стоил в среднем 115,5 тыс. рублей, в пригородах — 77,3 тыс. рублей», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

«Одна из главных причин продолжающегося роста цен — сократившееся предложение. В настоящее время объем предложения на рынке составляет около 3,2 млн кв. м, что более чем на 1 млн кв. м ниже привычных значений, которые мы фиксировали, к примеру, в конце прошлого года. Спрос при этом активный, и с рынка продолжают вымываться оставшиеся наиболее бюджетные варианты, что также отражается на показателе средней цены», — добавляет госпожа Трошева.

Кроме того, как отмечают эксперты, новые проекты в предложении демонстрируют довольно высокие стартовые цены. К примеру, в объектах класса масс-маркет, вышедших в продажу в октябре, средняя стоимость «квадрата» составляла 142,8 тыс. рублей в Петербурге и 101,5 тыс. рублей — в Ленобласти. ■



ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В ПРОЕКТАХ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССА СОСТАВИЛ 170 ТЫС. КВ. М, ЧТО В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2019 ГОДА