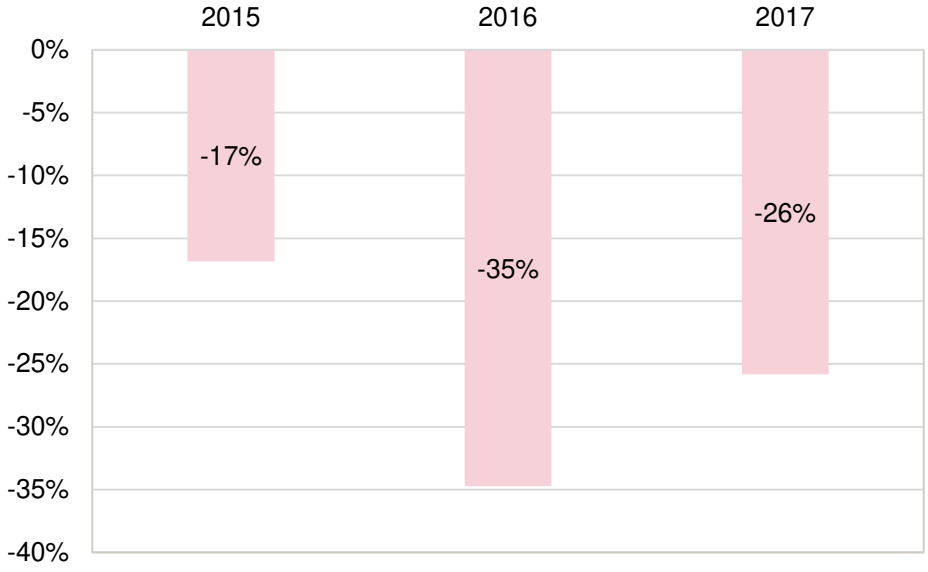
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Основную тенденцию, которая будет охватывать жилищный рынок в ближайшие 2 года, можно охарактеризовать как сложный переходный период от долевого строительства к эскроу-счетам. Внесение новых поправок в закон Минстроем только добавляет дополнительных вопросов и неопределённости. Всем проектам, получившим разрешение на строительство впрок, необходимо переходить на эскроу-счета. Также были подготовлены критерии, в соответствии с которыми строить по ДДУ возможно тем компаниям, у которых уровень строительной готовности - не менее 30%, а число заключенных договоров на квартиры в объекте - не менее 10%.

Данная тенденция определяет основные направления, в которых будет развиваться рынок:

- Изобилие областных проектов в совокупности со снижением на них спроса будет вынуждать девелоперов к продаже участков. Увеличение предложения участков в области может привести к снижению их стоимости. Так за период 2015-2017 гг. средняя стоимость сделок с земельными участками под жилищное строительство в Ленинградской области сократилась на 52%. В перспективе цены могут сократиться еще на 15-20%.

Динамика средней стоимости сделок под жилищное строительство в пригородных локациях.



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2019

- Продолжение тенденции стремления девелоперов строить в городской черте.

- Девелоперы, которые будут не способны соответствовать новым требованиям, покинут рынок. На фоне этого повышается риск увеличения количества обманутых дольщиков, а также ожидается усиление монополизации строительного рынка.

  По итогам I квартала 2019 г. на рынке первичной жилой недвижимости Санкт-Петербурга и пригородов представлено около 48% девелоперов, у которых в портфеле единичные проекты площадью менее 20 тыс. м². Их суммарная доля на рынке по общей площади жилья составляет лишь 5%. За период с 2017 по 2018 гг. количество игроков на рынке уже сократилось на 28%. Потенциально девелоперы, описанные выше, также могут покинуть рынок, не выдержав законодательных изменений.

- Объём вывода на рынок новых проектов будет уменьшаться, что повлечет снижение объёмов строительства, и как следствие – снижение объёмов ввода в эксплуатацию.

- В связи со снижением объёмов строительства, цены будут увеличиваться. Для покрытия ухудшения экономики проектов рост цен до конца 2020 г. в классе В может составить около 15%, в классе С – 20-25%, а до конца 2019 г. – 7-8% в классе В и 10-15% в классе С.

- Возможно увеличение ставок по ипотеке, в связи с этим возможно возвращение государственного субсидирования.

- Возможен сценарий развития рынка, когда девелоперы будут строить жилые дома на собственные средства, либо с привлечением проектного финансирования, но реализовывать квартиры в объектах после ввода в эксплуатацию. В связи с этим вероятно усиление доли готового жилья в структуре предложения. При условии реализации квартир после ввода объектов в эксплуатацию стоимость будет на уровне вторичного жилья. Но к тому моменту на фоне роста цен на первичном рынке стоимость квартир на вторичном рынке (особенно «новой вторички») увеличится пропорционально первичному рынку.

- Увеличение привлекательности объектов на вторичном рынке, так как нет риска недостроя, что может повлиять на увеличение цен в сегменте.

- Основным фактором спроса будет являться надежность и репутация застройщика.

- Увеличение государственного финансирования социальных объектов.

- Основные территориальные перспективы жилищного строительства будут связаны с бывшими индустриальными и складскими территориями и локациями на окраинах «спальных» районов Санкт-Петербурга - юг Московского района (Пулковское шоссе/ КАД), граница Московского и Пушкинского районов (Пулковское и Петербургское шоссе), граница Красносельского и Петродворцового районов, южная часть Фрунзенского и Невского районов, намывные территории Василеостровского района, восточная часть Красногвардейского района в границах с КАД, западная и северная окраины Приморского района (микрорайон Юнтолово и Каменка).

- Изменение структуры квартирографии жилья высокого класса говорит о том, что в дальнейшем будет усиливаться расслоение между подклассами – точечные объекты в интересных локациях с более просторной квартирографией и качественными характеристиками спроса будут предлагаться по максимальным для рынка ценам, в то же время элитные объекты квартальной застройки будут идти по пути упрощения квартирографии и снижения средних площадей квартир, а также максимальной экономии на архитектурных и дизайнерских решениях проектов.

- Квартирография проектов массового спроса в перспективе будет развиваться по двум направлениям – объекты эконом-класса будут стараться предложить рынку квартиры по минимальным стоимостям за счет сокращения площадей квартир, в тоже время объекты более комфортного класса С+ и В будут ориентированы на качественные характеристики проектов.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- Квартирография проектов массового спроса в перспективе будет развиваться по двум направлениям – объекты эконом-класса будут стараться предложить рынку квартиры по минимальным стоимостям за счет сокращения площадей квартир, в тоже время объекты более комфортного класса С+ и В будут ориентированы на качественные характеристики проектов.
- При этом отчётливо прослеживается тенденция, которая продолжит своё развитие в дальнейшем, когда девелоперы маркетинговыми инструментами завышают класс объектов (придумывают новый класс, чтобы повысить статус объекта в глазах покупателей), а по фактическим характеристикам соответствуют типичным объектам массового спроса.
- За счет роста качественных характеристик объектов будет расти доля предложения жилья с отделкой – подготовкой под чистовую и чистовую отделку. Квартиры в элитных объектах (за счет расслоения внутри класса) будут реализовываться преимущественно с черновой отделкой в крупных жилых комплексах, в то время как точечные проекты будут стараться предложить рынку готовые дизайнерские решения с полной чистовой отделкой и меблировкой.
- Доля иногородних покупателей в объёме продаж будет увеличиваться. В основном это будет касаться объектов С-класса. В ближайшие 2 года возможно увеличение доли иногородних покупателей на 10-12%.
- В объектах высокого класса основной спрос будет приходиться на однокомнатные и двухкомнатные квартиры небольших площадей комфортных планировок. Поскольку основным мотивом приобретения жилья сейчас являются улучшение жилищных условий, доля сделок с трехкомнатными квартирами будет увеличиваться. Спрос на квартиры с 3 и 4 спальнями будет напрямую зависеть от предложения на рынке. Со стороны покупателей потребность в данном типе квартир потенциально может увеличиться ещё на 2-3%. Однако в отсутствие реальных вариантов покупатели могут приобретать несколько квартир меньшей площади под объединение, реализовывая свою потребность в необходимом количестве комнат.
- В массовом сегменте в городской черте будет увеличиваться доля продаж студий, в пригородной зоне основной спрос будут составлять квартиры с 1 спальней.