

ДОМ

ТЕНДЕНЦИИ

Дом на каникулы

Ноябрь и декабрь — время активного планирования краткосрочных туристических поездок по стране, когда путешественники все чаще предпочитают краткосрочную аренду размещению в классических отелях. Интерес к альтернативным средствам размещения за год вырос на треть, а спрос, как известно, подстегивает не только предложения, но и цены. Средняя стоимость краткосрочной аренды квартиры или дома за год выросла в среднем на 22%.

— туристическое жилье —

Уверенный рост

Новогодние праздники — сезон непродолжительных туристических поездок по стране, на которые путешественники, согласно подсчетам «Твил.ру», закладывают в среднем три-четыре дня. И в этом году многие проведут их в квартирах, домах или апартаментах, предпочтя такой формат привычным гостиницам. Аналитики OneTwoTrip отмечают растущий в этом году спрос на размещение в объектах для краткосрочной аренды. Так, доля апартаментов, забронированных на новогодние праздники, за год выросла на 37,2%, до 12,9%. Популярность гостевых домов увеличилась на 20%, они формируют 2,4% спроса.

В «Твил.ру» говорят, что спрос на посуточную аренду квартир, домов и апартаментов в целом на новогодние праздники год к году увеличился на 30%. В Ostrovok.ru заметили рост числа бронирований аналогичных объектов на 30 декабря — 8 января на 35% год к году. В общей структуре этот сегмент занимает 24% бронирований, в прошлом году показатель был ниже — 21%. В «Суточно.ру» зафиксировали увеличение спроса на 50–60%.

Гендиректор «Суточно.ру» Юрий Кузнецов связывает высокий спрос с активным ростом рынка внутреннего туризма. «Новогодние праздники в целом будут успешными для рынка: сейчас забронировано уже 40% от общего объема предложения, а непосредственно перед новогодними праздниками показатель достигнет 90%», — рассуждает он. Согласно данным Ростата, по итогам девяти месяцев года россияне действительно совершили по стране на 16,5% больше туристических поездок, чем годом ранее, — почти 135 млн. В зимнем сезоне в Минэкономики рассчитывают на увеличение показателя год к году на 7%, до 30 млн.

Но найти подходящие средства размещения для туристов не всегда просто. По крайней мере именно с дефицитом классифицированных гостиниц во многих регионах аналитики Ostrovok.ru связывают текущий бум на рынке краткосрочной аренды. В периоды высокого спроса проблема наиболее ощутима: отели загружены максимально, поэтому малые объекты размещения помогают удовлетворить спрос, поясняют в компании. Наиболее выраженное увеличение интереса к размеще-



Бум внутреннего туризма ожидаемо привел к росту цен на краткосрочную аренду жилья на новогодние каникулы

нию именно в объектах краткосрочной аренды аналитики сейчас наблюдают в Нижегородской области — более чем в два раза за год, в Ленинградской области — на 82%, в Татарстане — на 81%, в Карелии и Тюменской области — на 68%, в Ставропольском крае — на 64%, в Свердловской области — на 55%, в Московской области — на 53%, в Москве — на 39%, в Вологодской области — на 37%.

Многообразие выбора

Вторым важным фактором роста активности в сегменте эксперты Ostrovok.ru называют увеличение объема непосредственно предложения жилья в краткосрочную аренду. Количество апартаментов, подключенных к сервису, за год увеличилось на 51%, отелей — только на 15%. Уверенную позитивную динамику видят и другие сервисы.

Так, согласно данным «Авито Недвижимости», в ноябре пользователям было доступно на 29% больше объявлений о сдаче квартир, чем годом ранее. Чаще всего, согласно данным сервиса, россияне сдают однокомнатные квартиры: на их долю приходится 47% предложений. Следом идут студии (25%), двухкомнатные варианты (24%) и трехкомнатные (5%). Доля квартир с четырьмя и более комнатами незначительна — около 4%.

Не исключено, что конфигурация на рынке скоро немного поменяется. По крайней мере наибольший прирост предложения за последний год в «Авито Недвижимости» зафиксировали в сегменте студий: число доступных вариантов выросло сразу на 71%, в то время как «однушек» стало больше только на 20%. Экспозиция загородной недвижимости, по расчетам «Авито Недвижимости», увеличилась за год на 38%. Здесь в аренду чаще всего предлагаются дома (69%), коттеджи (26%), таунхаусы и дачи (по 3%).

Ценовой ажиотаж

Несмотря на увеличение экспозиции, средняя стоимость краткосрочной аренды квартиры в России за год, по оценкам «Авито Недвижимости», увеличилась на 22%, до 2,3 тыс. руб. в сутки в ноябре. Снять однокомнатное жилье при этом стоит 2 тыс. руб. за ночь, квартиру, где четыре или более комнат, — почти 6 тыс. руб. К ноябрю прошлого года значения выросли на 21% и 42% соответственно. Загородная недвижимость сейчас сдается в среднем за 6 тыс. руб. в сутки. Это на 20% выше значения за аналогичный период прошлого года. Заметнее всего подорожали таунхаусы — на 29%, до 4,5 тыс. руб. в сутки.

Но потенциальным арендаторам не стоит забывать и о сезонном повышении. В преддверии новогодних праздников стоимость посуточной аренды недвижимости традиционно увеличивается на 30% и более, напоминает руководитель направления краткосрочной аренды «Авито Недвижимости» Артем Кромочкин, традиционно советуя начинать подготовку к праздникам заранее.

В Ostrovok.ru считают, что размещение непосредственно в период праздников в среднем обходится путешественникам в 5,9 тыс. руб. в сутки. Это на 16% выше показателя за аналогичный период прошлого года. Юрий Кузнецов говорит об увеличении на 15%, до 6,1 тыс. руб. в сутки. «Ставки к Новому году уже не должны расти: собственники выставляют цены на праздники заранее и фиксируют их», — рассуждает он. А вот число хороших вариантов, по мнению эксперта, еще может заметно сократиться.

Директор по развитию и коммуникациям «Твил.ру» Оксана Шустикова говорит, что именно на новогодние праздники снять жилье сейчас можно в среднем за 5,8 тыс. руб. в сутки — это на 8% выше значения прошлого года. Имен-

но цену эксперт называет основным фактором, сдерживающим рост рынка: дополнительный спрос сейчас удается получить городам, где средняя стоимость размещения выросла незначительно либо снизилась. Так, госпожа Шустикова заметила трехкратное увеличение интереса к новогодним поездкам в Ялту и Ярославль.

Согласно подсчетам «Суточно.ру», средняя стоимость размещения в Ярославле за год выросла всего на 2%, до 5,9 тыс. руб. в сутки. Направлением со стабильными ценами осталась и расположенная неподалеку Кострома. Сейчас при бронировании жилья в городе на новогодние каникулы туристы тратят в среднем 6,4 тыс. руб. за ночь, как и годом ранее. В Крыму отели традиционно предоставляют скидки в зимний сезон, в этом году они, вероятно, будут больше обычного за счет общего сокращения турпотока. В числе наиболее растущих с точки зрения спроса на размещение внутрироссийских направлений аналитики OneTwoTrip выделяют Смоленск и Пятигорск, интерес к которым увеличился в пять и два раза соответственно.

Точки роста

Самым востребованным направлением новогодних поездок в Ostrovok.ru называют Санкт-Петербург. Средняя стоимость забронированной ночи на период новогодних каникул здесь выросла на 33% к прошлому году, до 5,6 тыс. руб. В «Суточно.ру» динамику оценивают в 16%, но приводят скожую цифру в натуральном выражении — 5,4 тыс. руб. В Москве клиенты сервиса тратят на размещение в среднем 6,1 тыс. руб. за ночь, на 14% больше, чем годом ранее. В Ostrovok.ru динамику оценивают в 19%, до 6,4 тыс. руб. Согласно данным OneTwoTrip, за ночь в Москве в период новогодних каникул пользователи сервиса платят в среднем 8,5 тыс. руб., что примерно соответствует показателю за аналогичный период прошлого года. Ночь в Сочи, по данным сервиса, стоит в среднем 10 тыс. руб., на 7% больше, чем годом ранее. В Казани рост составил 5%, до 8,7 тыс. руб. за ночь. В Ostrovok.ru оценивают динамику в Татарстане в целом в 17%, до 7 тыс. руб. в сутки. Аналогичное увеличение произошло в Краснодарском крае — до 8,1 тыс. руб. за ночь.

В Нижегородской области, согласно данным Ostrovok.ru, краткосрочная аренда за год подорожала на 26%, до 8,2 тыс. руб. за ночь. В Мурманской области аналитики оценивают динамику в 22%, до 7,1 тыс. руб. В Калининградской области рост оценивается в 10%, до 4,6 тыс. руб. Но даже в пределах одного региона динамика может сильно зависеть от конкретной локации. Так, Юрий Кузнецов добавляет, что непосредственно в Калининграде объекты на новогодние праздники арендуют в среднем за 4,3 тыс. руб. в сутки, в Зеленоградске — за 5,3 тыс. руб. Рост год к году составил 23% и 26% соответственно.

Аналогичная картина прослеживается и в Карелии. В среднем краткосрочная аренда в республике на новогодние праздники оценивается в 5,6 тыс. руб. в сутки, указывают в Ostrovok.ru. Год к году значение выросло всего на 2%. Одновременно в Сортавале, по словам господина Кузнецова, увеличение составило сразу 30%, до 9,7 тыс. руб. за ночь. Увеличение цен эксперт отмечает и в странах ближнего зарубежья. Например, в Минске краткосрочная аренда на новогодние праздники за год выросла в цене на 20%, до 8,5 тыс. руб. в сутки.

Александра Мерцалова

ДЕРЖИТЕ НОВОСТИ ПРИ СЕБЕ

Подпишитесь на @kommersant

реклама 16+

дом

проект

Дом, который обнимает

Прийти домой и забыть о городской суете, проблемах и заботах дня. Проснуться дома и чувствовать себя любимым. Все это получают владельцы квартир в премиальном проекте, строящемся в престижных Раменках около заказчика «Воробьевы горы».

— Москва —

Три башни Hide, возведение которых заканчивают компании MR Group и Dominanta, видны отовсюду, но они похожи на естественное развитие и продолжение городского пейзажа, новая высотная доминанта на линии городского горизонта, визуально соединяющая «Москву-Сити» и шпиль Университета на Воробьевых горах.

Точка при этом поставлена очень верно: практически у подножия зеленый массив Воробьевых гор, Сетуньский лесопарк, река Сетунь и Москва-река. До «Москва-Сити» прямой отрезок Третьего транспортного кольца: без пробок ехать три минуты. Еще ближе выезд на Кутузовский проспект в обе стороны — в центр и в область. А недавно к транспортным преимуществам добавились еще и платный дублер Кутузовского — проспект Багратиона, стрелой уносящий автомобили в сторону Рублевки и запада области.

Удобство района ценят и покупатели: по данным NF Group, по итогам первого полугодия 2023 года Раменки вошли в топ самых популярных локаций у состоятельных покупателей на первичном рынке. Тройку лидеров составили Дорогомилово (33% сделок), Хамовники (24% сделок) и Раменки (10% сделок). И это на фоне активного роста интереса к рынку элитной недвижимости, который особенно хорошо виден по итогам третьего квартала 2023 года, оказавшегося одним из самых успешных за последнее время. Так, по данным NF Group, интерес к покупке в целом в сегменте элитной жилой недвижимости по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 127%. При этом в сегменте «премиум» число сделок выросло на 120%, а цена метра и цена среднего лота — на 3%.

Свидом на город

Дело не только в общерыночной ситуации, но и в характеристиках самого проекта, предлагающего новый уровень комфорта и сервиса. Hide — проект самодостаточный и любящий своих жителей. Архитектура комплекса спроектирована по классическому принципу разделения общественных и частных пространств. Центром композиции является красивое административно-торговое здание, украшенное колоннадой, которое соединяет жилые 41-этажные башни, возвышающиеся над суетой города. Высота потолков типового этажа 3,25 м обеспечит великолепные видовые характеристики из окон всех квартир, особенно повезет владельцам пентхаусов — потолки 5,2 м сделают так, что город и небо станут частью интерьера.

У каждого из трех корпусов свое имя: ParkLane, RiverSide и WestDale. Они, как братья или сестры, похожи, но при этом яркие индивидуальности: стеклянный в серебристом обрамлении, антрацитовый и латунный. Во всех трех корпусах панорамные окна, причем конструкцией предусмотрена возможность естественного проветривания даже на самых высоких этажах. Дополнительно предусмотрена ламинированная система вентиляции, при которой воздух обеззараживается на 99,9%, охла-



ждается или нагревается до комфортной температуры. Параметры влажности также регулируются в системе. Выходить из дома тоже приятно: рядом не только зеленые массивы, но и благоустроенная набережная Москвы-реки, вдоль которой, например, на велосипеде или самокате через Воробьевы горы и Нескучный сад можно доехать до парка «Музеон». А любители долгих прогулок могут дойти и пешком.

Комфорт внутри

Внутреннее наполнение комплекса — работа команды, состоящей из именитых дизайнеров. Проект лобби двух башен выполнен бюро Олега Клодта, еще одной — известным дизайнером Лейлой Улуханли, а над центральным лобби работало бюро Сестер Сундуковых S+S. Просторное современное лобби, объединен-

ное с лобби-баром, богато украшено. Дизайнеры выбрали классическую основу с ее монументальностью и изысканностью, внедрив в нее современные элементы в виде мебели и освещения.

Главный элемент, задающий характер парадного интерьера, — кессонный потолок, сочетающий классические формы и современный материал с незаметными встроенными светильниками, создающими мягкий свет для уюта и комфорта. С не меньшей заботой подошли в MR Group и к разработке концепции общественной инфраструктуры проекта, доступной только его жителям. Для проекта разработана уникальная концепция Life Space, предполагающая, что все, что нужно для повседневной жизни, резидент сможет получить внутри комплекса. Здесь будет место для всего: удален-

ной работы, тренировок, встреч и отдыха на свежем воздухе.

В ЖК предусмотрены: лаунж-зона в гранд-лобби, гостиная, терраса для отдыха с шезлонгами и теневыми навесами, home office, переговорные комнаты, студия йоги и массажный кабинет. Внутренние возможности комплекса станут дополнением к квадратным метрам квартиры. Жители смогут заранее бронировать переговорные, заниматься в зале сличным тренером или в группах, а также устраивать спа-перезагрузку посреди недели. Расходы за пользование внутренней инфраструктурой будут включены в ежемесячный платеж, а значит, совсем незаметны для владельцев недвижимости.

На первых этажах разместится ритейл, доступный не только жителям Hide, но и ближайших домов. Подход к выбору арендаторов тоже самый тщательный: в компании ритейл-помещения не продают, а сдают в аренду, подбирая самых лучших. Особое внимание уделяется детской инфраструктуре — например, детский садик будет работать по самым современным методикам. Акцент на детский сад вполне прагматичен: как показывают исследования, для принятия решения о покупке дачи и школы являются одним самых важных критериев выбора нового дома для семьи.

Прогрессивным будет и двухуровневый подземный паркинг, вмещающий 634 машино-места и 21 место для парковки мотоциклов. Въезд в него обслуживается по считывателю госномера, а места оснащены зарядными станциями для электромобилей.

Сервис «на пять»

Создатели Hide запланировали в комплексе консерж-сервис уровня пятизвездного отеля. В гранд-лобби круглосуточно будет находиться администратор, в зоне каждого здания — свой ресепшен. У администратора можно будет заказать пропуск гостям, проконсультироваться по коммунальным услугам, вызвать техническую службу или охрану. Через него можно будет передать письма и посылки, забрать или отправить вещи в местную химчистку, заказать грузчиков, доставку бутылированной воды в квартиру.

Воспользоваться услугами администраторов сервиса можно как в офлайн-, так и онлайн-формате — через мобильное приложение или по телефону. «Наши резиденты смогут получить услуги, как в хорошем отеле. Консьерж станет их надежным помощником, который всегда рядом. Его можно попросить занести чемодан. Он сможет организовать выгул и уход за питомцем во время отпуска. Консьерж приготовит кофе для вас и ваших гостей, если вы встретитесь в гранд-лобби», — рассказывает заместитель генерального директора MR Group Евгения Старкова.

Цена имеет значение

Состоятельные люди — покупатели квартир в Hide умеют считать деньги. И здесь подсчеты в их пользу. Стоимость квартир начинается от 21 млн руб. за просторную студию. Покупателям доступны льготные кредиты от банков — партнеров компании — так, размер ипотечной ставки на кредит до 30 млн руб. составит 7,89% без удорожания квартиры. Дей-

ствуют и другие специальные условия, такие как Trade-In: MR Group выкупит старую квартиру и зачтет ее в качестве платежа при покупке новой. Квартиру можно купить и без посещения офиса — онлайн. И еще одно важное замечание: срок сдачи объекта — второй квартал 2024 года, а значит, начать жить в Hide можно будет уже в следующем году.

Кстати, партнер региональный директор департамента городской недвижимости NF Group Андрей Соловьев советует не откладывать покупку в долгий ящик. «Усиление волатильности курса валют всегда побуждает к поиску наиболее ликвидных направлений сохранения и увеличения капитала для нивелирования возможных рисков», — отмечает эксперт. Как и прежде, в качестве одного из самых надежных активов рассматривается покупка элитной недвижимости. С учетом сохранения стабильной цены предложения особенно выгодным вложением это станет для состоятельных покупателей с валютными сбережениями.

Кроме того, во многих объектах все еще действуют скидки и специальные условия приобретения лотов. Однако при сохранении высоких показателей спроса девелоперы могут начать постепенно сокращать акционные программы или снижать размер дисконта. Поэтому для большинства покупателей сейчас лучшее время для приобретения элитной недвижимости как для себя, так и в качестве долгосрочного инвестиционного вклада», — комментирует ситуацию эксперт.

Оксана Самборская



дом пространство

Квартира для релакса

Квартирография всегда была настоящим аналогом «паспорта» девелоперского продукта, включающего список характеристик, площади, структуру, количество комнат и другие детали конфигурации жилья. Это не только понятный ориентир для покупателей, но и незаменимый инструмент управления продажами. О том, как сегодня на фоне быстро меняющихся предпочтений потребителей и в условиях жесткой конкуренции на рынке застройщики могут пользоваться этим инструментом, рассказывает глава архитектурного бюро MAD Architects **Мария Николаева**.

— практика —

В последнее время работа застройщиков на данном направлении в Москве развивается очень интенсивно как концептуально, так и с точки зрения технической реализации. Архитекторы, в свою очередь, находятся в непрерывном поиске новых решений, основанных на актуальных исследованиях и трендах. Покупатели стали гораздо более разборчивыми и требовательными, а борьба идет за функциональность буквально каждого квадратного метра жилья, предлагаемого в продажу. Главные тенденции в данном вопросе ориентированы на продуманность и эргономичность планировок, а в плане приоритетов как пример можно выделить всеобщее желание получить большое и гибкое пространство кухни-гостиной. Медлить с обновлением квартирографии в новых проектах и держаться за устаревшие, хоть и когда-то успешные схемы — заведомо проигрышный путь.

Ванна для отдыха

Люди начали проводить в общении друг с другом гораздо больше времени, активнее приглашать гостей, ценить комфорт локальной среды в целом. Многие перестали бояться совмещения «технической зоны» кухни с гостиной и гибридных помещений как таковых. Все чаще жители больших городов пользуются доставкой готовой еды, а кухня приобретает статус дизайнерского элемента квартиры, своеобразного социального хаба. Трансформируемость пространства и отсутствие жестко привязанных сценариев для помещений — крайне популярная тенденция в современной жилой архитектуре.

Значимым фактором стимуляции спроса через работу с планировками стало наличие просторных са-

нузов. Еще десять лет назад многие по привычке проектировали ванн-ные комнаты по устаревшим паттернам панельных домов, а сейчас это помещение стало важнейшим местом для расслабления, отдыха от интенсивного ритма современной жизни. Особенно сильно это проявляется при создании квартир бизнес-класса, где крайне актуален запрос на master-bathroom. Непременным условием для домов данного уровня также стало наличие места под просторный гардеробный шкаф в спальнях и общей гардеробной — хозяйственной комнаты.

В квартирах с тремя и более спальнями наблюдается повышение спроса на отдельные прачечные помещения. Покупатель готов получить сравнительно небольшие уютные спальни, но обязательно хочет большие общественные пространства и удобные, эргономичные хозяйственные помещения.

Если говорить о таком важном показателе, как нарезка площадей внутри объекта, то, разумеется, каждая крупная компания в большей степени ориентируется на собственный опыт, понимание ситуации, состояние дел, продаж и т. д., а не на формальные регламенты. Жестких стандартов как таковых сегодня просто нет, а скорее есть общее понимание ситуации.

Приводя условный пример средневзвешенных значений, за основу можно взять жилье комфорт-класса в пределах МКАД и ближайшем Подмосковье. Так, студии там чаще всего составляют 15–20% от предложения во всем ЖК, а их площади варьируются от 25 до 35 кв. м. Однокомнатные квартиры площадью от 35 до 45 кв. м занимают 35–40% от общего жилого пространства, двухкомнатные квартиры площадью от 45 до 65 кв. м — около 30%. Трехкомнатные лоты площадью от 60 до 85 кв. м занимают 5–10%, а доля че-



При выборе квартир покупатели ориентируются на планировку, позволяющую не только работать дома, но и расслабляться

тырехкомнатных квартир площадью от 90 до 100 кв. м составляет всего около 5%.

От ментальности не убежать

Конечно, квартирография объекта во многом зависит от класса жилого комплекса и его расположения на карте. Так, в более премиальных объектах в пределах ТТК либо в центре города будет больше многокомнатных лотов, а также пентхаусы на последних этажах с высокими потолками.

Составление схемы планировок в элитных объектах требует индивидуального подхода, «ручной» работы архитектора, так как от этого рецепта зависит успешность реализации объекта. В некоторых премиальных объектах квартирография вполне может быть плавающей, когда клиент покупает две смежные квартиры и просит застройщика объединить их в одну, узаконив планировочные решения через экспертизу.

Нельзя забывать и о том, что организация быта в нашей стране во многом все еще продиктована типовыми решениями советских квартир. В данном контексте для россиян обязательно наличие прихожей и «грязной зоны» с местом для уличной обуви. Крайне важно, чтобы этого пространство не было видно из парадного помещения кухни-гостиной.

Наш менталитет требует наличия функциональных кладовых помещений для хранения баночек, запасов, спортивного инвентаря, уборочной техники и т. д. Многие годы балконы ассоциировались с чем-то вроде складов, вместо того чтобы быть полезным и комфортным рекреационным пространством, но сегодня, к счастью, от этой «традиции» удается избавляться, в том числе за счет более продуманной, функциональной квартирографии.

Стоимость жилья в России постоянно увеличивается, особенно в последние годы, в связи с чем наблюдается общая тенденция к уменьшению среднего размера лота. В данном контексте бизнес- и премиум-класс стоят несколько отдельно от

других проектов, но общий тренд именно таков. Поэтому задача архитектора, с одной стороны, усложняется, а с другой — становится более интересной и многосторонней. Необходимо соблюсти все актуальные требования к удобству, полезности, технологичности и одновременно держаться в рамках определенных параметров по средней площади. В ситуации роста спроса на малокомнатные квартиры очень важно поймать правильную конфигурацию плана для максимально эргономичного размещения мебели.

Формат имеет значение

Если говорить о наиболее компактном жилье для молодых людей, то ванные в подобных квартирах для оптимизации площади все чаще будут заменяться на душевые. Также есть понимание, что подобные лоты будут востребованы не только на окраине города, но и постепенно проникнут в центральную часть, что связано с потребностью в жилье у офисных сотрудников, а также студентов.

Евроформат будет также пользоваться все большим спросом, а на-

личие двух санузлов, начиная с двухкомнатной квартиры, станет общим рыночным стандартом. Квартиры с отделкой будут постепенно уходить, а на их место придет отделка White box, когда пространство будет подготовлено под чистовую отделку.

Оптимальная настройка параметров жилья требует максимально точной синхронизации с текущей конъюнктурой и спросом. Поэтому для лучшего понимания состояния индустрии и потребительских настроений застройщику очень важно вести собственную аналитику или заказывать подобные исследования у консультантов. Причем в данном контексте значение имеет не только оценка в моменте, но и точный прогноз развития ситуации на ближайшие два года.

В целом подходы к формированию квартирографии, созданию ее новых формул сегодня обновляются невероятно быстро, а свежие решения внедряются практически моментально. В ближайшее время данному вопросу будет уделяться все больше внимания как верному способу держать руку на пульсе рынка, а попутно и свои позиции на нем.

Рынок остывает

— сделки —

На рынке новостроек, где с начала 2023 года наблюдался высокий спрос — даже летом, когда традиционно возникает спад, осенью начался разворот тренда. Объем сделок начал сокращаться, причиной чему могло стать заметное повышение Центробанком ключевой ставки, что влияет и на стоимость ипотечных кредитов. Это дало повод экспертам прогнозировать дальнейшее охлаждение в сегменте первичного жилья.

Октябрь оказался непростым месяцем для застройщиков Москвы — одного из крупных в стране рынков первичного жилья. По данным столичного управления Росреестра, за месяц было зарегистрировано около 12 тыс. сделок с жилыми помещениями, что на 11,4% меньше показателя сентября. В то же время по сравнению с октябрём 2022 года в прошлом месяце наблюдался рост в 2,6 раза, сообщается ведомство. Однако эксперты говорят о низкой базе осени прошлого года, когда на фоне объявленной в стране частичной мобилизации объем сделок в целом по рынку жилой недвижимости существенно сократился.

Вслед за снижением числа сделок на первичном рынке уменьшился и объем покупок жилья в новостройках с использованием ипотеки. По данным столичного управления Росреестра, в октябре 2023 года в Москве с использованием кредитных средств зарегистрировано 10,58 тыс. договоров долевого участия (ДДУ), что на 13,9% меньше показателя сентября.

Аналитики Dataflat.ru также заметили снижение продаж новостроек в старых границах Москвы: из-за того что в октябре по сравнению с сентябрем число ДДУ сократилось на 14%, до 8,2 тыс., заметно за

месяц упала и совокупная застройщиков — на 14%, до 173 млрд руб. По словам CEO Dataflat.ru Александра Пыпина, в целом по Москве и Подмосковью в октябре по сравнению с предыдущим месяцем зафиксировано снижение числа заключенных ДДУ на 18%, до 17,58 тыс., совокупная выручка застройщиков упала на 16%, до 260 млрд руб. По словам эксперта, особенно заметное снижение наблюдалось в Новой Москве, где число ДДУ и общая выручка девелоперов за месяц сократилось на 23% — до 3,14 тыс. и 34,65 млрд руб. соответственно.

«В этом году октябрь стал первым месяцем, когда наблюдается охлаждение на рынке новостроек», — констатирует основательница «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. По ее словам, причина этому — ужесточение со стороны ЦБ условий получения ипотеки. Так, регулятор повысил не только ключевую ставку, от которой зависит максимальный размер даже по льготным программам кредитования, которые действуют в сегменте новостроек, но и первоначальный размер кредита до 20% от стоимости квартиры.

В своем недавнем отчете FinExpertiza также пишет о том, что «увеличение ставок будет способствовать охлаждению роста цен на жилье, который продолжается на фоне повышенной инфляции и увеличения зарплат». Но аналитики предупреждают, что ожидать значительного падения цен на жилье ждать не стоит. «Скорее следует говорить о некоей заморозке и стабилизации цен», — отмечают в FinExpertiza. По данным «НДВ Супермаркет недвижимости» на начало ноября 2023 года, на первичном рынке в границах старой Москвы за год средняя стоимость квартир на этапе котлована увеличилась на 16,9%, до 417,9 тыс. руб. за кв. м.

Антон Боровой

«Стоит различать современный префаб с панельным домостроением 1990-х годов»

— блиц-интервью —

Постоянно растущая стоимость стройматериалов вынуждает застройщиков искать пути стабилизации себестоимости строительства. Для сохранения рентабельности проектов жилье девелоперы стали активно внедрять префаб-технологии и реализовывать быстровозводимые дома. Возможно ли при масштабировании проектов сохранить их качество — об этом „Ъ-Дом“ рассказал руководитель группы ландшафтного дизайна «Брусники» АЛЕКСЕЙ ХРИЩЕНКОВ.

— Последние несколько лет застройщики жалуются на серьезный рост цен на стройматериалы. Насколько в ваших проектах выросла себестоимость строительства? — В 2019 году внутри компании был принят эталон себестоимости, который с тех пор практически не менялся, максимум вырос на 10%. Основной массив себестоимости формируют каркас и оболочка здания. Мы навели фокус на каркас с целью снизить армирование и материалоёмкость, и оказалось, что это вполне достижимо. В итоге армирование у нас снизилось со 120 кг на кубический метр до 80 кг. С помощью таких решений у нас высвобождаются средства для повышения качества потребительских характеристик. — В таком случае можно говорить о повышении рентабельности проектов? — Скорее о сохранении рентабельности. У нас не было цели максимизировать прибыль, полностью «высушивая» себестоимость и задирая цены вверх. — За счет чего еще удается удерживать себестоимость на прежнем уровне? — Тенденция последних лет — это префабрикация и индустриализация.



ПРЕС-СЛУЖБА «БРУСНИКИ»

При масштабировании проектов, когда количество строящихся квадратных метров растет, качество неизбежно проседает. Один из способов, который мы нашли, — префабрикация, то есть изготовление отдельных конструктивных частей на производстве.

Началось это с балконов. Нас не устраивал внешний вид монолитной небрежной поверхности, которую нужно штукатурить, окрашивать. Впоследствии под действием атмосферных осадков это все равно через 10–15 лет начинает разрушаться. Мы задумались о том, как нам ускорить стройку и улучшить качество.

Что мы сделали? Создали у себя внутри макетную мастерскую, где команда из пяти человек разрабо-

тала альбом изделий балконов, мастер-модель опалубки из дерева и первый пробный балкон с финишной поверхностью, не требующий никакой отделки. После того как мы подобрали состав бетона, производство работ, заглаживание поверхности, технология была описана. Мы стали искать завод, который готов был бы с нами работать. Многие отказывались и говорили, что производимой номенклатуры хватает и штучная продукция их не интересует. Тем не менее мы договорились с одним из заводов в Екатеринбурге и обеспечили объемами на проекте «Депо».

Следующий этап — это изготовление на фабриках лестничных маршей и площадок по нашему собственному дизайну. Заводы уже были готовы к экспериментам, так как понимали, что это масштабируемые изделия. Сейчас эксперименты, которые мы отрабатываем в регионах, переходят в столичные проекты. Это префабрицированный лестнично-лифтовый узел целиком со стенами, с лифтовыми шахтами, с холлами ожидания. Также мы внедрили префабрицированные навесные фасады на первом этаже, чтобы не монтировать классическую подсистему с клинкерными кирпичом или плиткой.

— Как выход на московский рынок изменил ваш подход к продукту?

— Заходя в Москву, мы осознали, что предчистовая отделка квартир явно недостаточна для этого рынка и нуж-

но сдавать жилье с чистовой отделкой. Важно, чтобы это были не белье стены и светлый ламинат, как у всех застройщиков, а все-таки интерьерное качество дизайна. Опять встал вопрос префабрикация. И оказалось, что существует технология отделки готовыми префабрицированными элементами.

В России я пока не встречал что-то такое у других застройщиков. Это стеновые тонкослойные панели с высокопрочными отделочными материалами. Выяснилось, что в Китае очень много высококлассных производств. Мы вернулись из поездки по фабрикам, отобрали образцы и уже наши готовые коллекции интерьеров чистовой отделки переносим под новые материалы. То есть у нас стоит цель на московский рынок вывести префабрикацию и в отделе тоже. Понятно, что и в регионах мы будем это транслировать, просто в меньшем количестве.

— Планируете ли строить быстровозводимые дома?

— Технологии префабдомостроения развиваются. К примеру, мы делаем каркас из готовых элементов: колонны, перекрытия. Это увеличивает скорость строительства. Но стоит различать современный префаб и панельное домостроение 1990-х годов, которое предполагало наличие финишной отделки только у лестничных маршей, площадок и внешних поверхностей наружных стен. Это связано с технологиями заливки бетона в опалубку.

Мы стремимся получить префабрицированные элементы с чистовой отделкой и понимаем, как этого добиться. Одновременно с этим панели наружных стен имеют активный рельеф и сложную геометрию поверхностей, а лицевые стороны маршей и площадок — оригинальные рисунки и текстуры.

Интервью взяла Дарья Андрианова

Снижение рисков

Окончательное завершение дачного сезона в преддверии начала зимы и периода зимних отпусков — повод еще раз задуматься о сохранности недвижимости во время длительного отсутствия и подобрать оптимальную страховую программу. Это позволит не только минимизировать возможные риски материальных потерь, но и подарит чувство уверенности и защищенности.

— программа —

Интерес к дополнительной защите рисков при помощи страхования растет. Согласно оценкам Керт (ранее KPMG), объем этого рынка уверенно увеличивается. За первое полугодие 2023 года он впервые превысил 1 трлн руб., что на 24,5% больше, чем годом ранее. По итогам года сборы ожидаются на уровне 2,11 трлн руб. с приростом 16,5%, а к 2027 году аналитики прогнозируют увеличение объема рынка до более 3 трлн руб.

Сегментом с высоким ожидаемым среднегодовым сегментом прироста (CAGR) в 7,6% в Керт считают страхование имущества. Среди драйверов роста аналитики выделяют: появление новых и персонализированных продуктов, развитие онлайн-продаж, увеличение спроса на страхование домов и квартир в связи с повышением риска ущерба, а также развитие страхования жилья как следствия принятия закона о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций.

По прогнозу Керт, в текущем году объем этого рынка будет на уровне 304 млрд руб., а в 2027 году достигнет 397 млрд руб. Рынку есть куда расти и в перспективе. Как отмечается в обзоре Керт, уровень проникновения страхования имущества физических лиц в России все еще остается низким по сравнению с другими странами, где показатель находится на уровне около 90%, что свидетельствует о значительном потенциале роста рынка.

Высокобюджетный актив

Страхование недвижимости — востребованная услуга. Так «Ингосстрах» по итогам первых девяти месяцев 2023 года выплатил по линии страхования имущества физических лиц (ИФЛ) около 870 млн руб. «Статистика «Ингосстраха» в очередной раз подтверждает, что страховать свое имущество — важное и нужное вложение денежных средств», — комментирует начальник управления урегулирования убытков страхования индивидуальных программ компании «Ингосстрах» Николай Цветницкий. Страховой полис, по его словам, поможет не только в случае необходимости минимизировать убытки и восстановить повреждения, но и позволит собственникам чувствовать себя более уверенно и защищенно.

Страхование недвижимости может стать еще более актуальным и в контексте активного спроса на недвижимость: россияне все чаще покупают квартиры и дома, вкладыва-

ясь в них как в защитный актив. Так, в Москве, согласно данным Росреестра, за десять месяцев года в общей сложности было оформлено 114,7 тыс. переходов прав по договорам купли-продажи. Это рекордный результат за историю наблюдений. Год к году количество сделок на вторичном рынке выросло на 34,3%. Оживление чувствуется и в сегменте новостроек. Количество зарегистрированных договоров долевого участия в январе-сентябре выросло на 20% год к году, достигнув почти 114 тыс.

Вслед за интересом к покупке недвижимости растет и ее стоимость. В Москве, согласно данным «ЦИАН.Аналитики», средняя стоимость новостроек в октябре составила 342,7 тыс. руб. за кв. м. Вторичной недвижимости — 314,8 тыс. руб. за кв. м. К аналогичному периоду прошлого года эти значения выросли на 7% и 2,4% соответственно. Так, стоимость сравнительно небольшой квартиры 50 кв. м в новостройке легко может достигнуть 17,1 млн руб., на вторичном — 15,7 млн руб. Значительными могут оказаться и вложения в недвижимость в Санкт-Петербурге. Здесь, согласно данным «ЦИАН.Аналитики», средняя стоимость первичной недвижимости за год выросла в среднем на 7%, до 252,2 тыс. руб. за кв. м. Вторичная недвижимость за аналогичный период подорожала на 1,3%, до 207,5 тыс. руб. за кв. м. То есть бюджет на сделку с той же небольшой квартирой может составить 10,4–12,6 млн руб. Ожидать снижения бюджетов не стоит: стоимость жилья продолжит корректироваться хотя бы с учетом инфляции.

Степень риска

Недвижимость подвержена целому комплексу сезонных и всесезонных рисков. Но ключевым из них можно назвать пожары. Согласно подсчетам «Ингосстраха», именно на них по итогам первых девяти месяцев 2023 года пришлось 53% от совокупного объема произведенных выплат. Еще 29% сформировали случаи, связанные с повреждением имущества водой. 5% — инциденты, возникшие из-за противоправных действий третьих лиц, 4% обусловлено стихийными бедствиями, 9% выплат пришлось на прочие риски, включая гражданскую ответственность перед третьими лицами.

Но картина может меняться в зависимости от типа недвижимости. Так, квартиры наиболее подвержены риску повреждения водой: 79% выплат сформирова-



«Ингосстрах» знает, как лучше застраховать недвижимость от непредвиденных обстоятельств

ны в этом сегменте. В то же время в случае с частными жилыми домами 76% покрывают ущерб от пожаров. Существенных изменений в структуре выплат в последние годы не происходит, замечают в компании. «Ущерб от пожара, залива водой или стихийного бедствия может быть очень серьезным и обычно значительно сказывается на семейном бюджете. Отрадно, что у населения год от года растет интерес к страхованию имущества, а наши клиенты проявляют ответственный подход к защите своего имущества: больше половины из них оформляют классические программы, включающие большой перечень рисков», — говорит Николай Цветницкий.

Разница подходов

Сейчас в «Ингосстрахе» действуют несколько вариантов страхования недвижимости. Классическое предусматривает проведение осмотра и оценку имущества, коробочное — готовое предложение. В самой компании поясняют, что чаще рекомендуют идти по первому пути. Классическое страхование помогает не только оценить имущество, но и сразу определить порядок выплат, предусмотреть индивидуальную тарификацию и дополнительные опции. «Полис можно оформить как в офисе продаж, так и он-

лайн — в приложении IngoMobile или на официальном сайте компании. Клиент может выбрать классические программы страхования и собрать свой собственный полис, добавив те риски, которые посчитает для себя наиболее важными, или воспользоваться коробочным продуктом — без оценки имущества и вызова эксперта», — говорит Николай Цветницкий.

Включая дополнительные риски в программы для строений, клиенты «Ингосстраха» часто выбирают опции, связанные с нарушением норм пожарной безопасности, повреждением в результате перепада напряжения в сети электроснабжения. Для квартир речь идет обычно о рисках, связанных с проникновением атмосферных осадков через кровлю. Именно от состава рисков, равно как от стоимости имущества, его характеристик, условий действия программы, зависит и стоимость полиса. В случае с базовой комплектацией средняя ставка для квартир составляет 0,6% страховой суммы (стоимость полиса), для строений — 0,7%.

Порядок выплат

При наступлении страхового случая примите меры, чтобы предотвратить или уменьшить ущерб и спасти застрахованное имущество. Например, переместите ценные ве-

щи в безопасное место. Далее вызовите экстренные службы: сотрудников МЧС, полиции, управляющей компании и т. п. Сделайте фото и видео поврежденного имущества сразу после происшествия. Не начинайте ремонт и восстановительные работы до согласования с «Ингосстрахом». В течение пяти календарных дней сообщите о случившемся в «Ингосстрах» в приложении IngoMobile.

Чтобы получить возмещение, потребуются документы из компетентных органов, подтверждающие страховое событие. Их можно прикрепить в IngoMobile сразу, когда вы сообщаете о происшествии, либо позже.

Затем следует оценка ущерба и принятие решения о выплате. Материалом для оценки выступают фотографии, загруженные в мобильное приложение, либо данные осмотра, если фотографий недостаточно для корректного определения размера ущерба.

Страховщику также можно предоставить документы, подтверждающие фактические затраты на устранение полученных повреждений, сметы и коммерческие предложения, которые рассмотрят при оценке. Выплата в дальнейшем произойдет не позднее чем через 15 рабочих дней с момента получения последнего документа.

Ольга Мухина

Квартиры вместо номеров

— сегмент рынка —

Интерес частных инвесторов способствует активному развитию рынка апарт-отелей. Ввод их номерного фонда уже заметно превышает темпы роста сегмента классических отелей. „Ъ-Дом“ выяснил, стоит ли вкладываться в недвижимость, которая подходит как для сдачи в аренду, так и для длительного проживания.

Рынок апарт-отелей перешел к активному росту. В Москве в следующем году, согласно подсчетам Nikoliers, будут сданы 770 новых юнитов, показатель более чем вдвое превысит динамику вывода качественных гостиничных номеров — 377. Объем текущего предложения апарт-отелей, по данным консультантов, составляет 5,1 тыс. юнитов, номеров качественных гостиниц — 21,2 тыс. С учетом заявленного объема ввода эти показатели могут увеличиться на 15% и 2,3% соответственно. Замдиректора подразделения индустрии гостеприимства CORE.XP Дмитрий Паринос обращает внимание, что с начала 2023 года в Москве открылись пять апарт-отелей. Эксперт не исключает, что их предложение и в перспективе будет расти быстрее, чем в сегменте классических гостиниц.

Коммерция жилого типа

Апарт-отели, по сути, представляют собой комплексы апартаментов под управлением, в которых обычно используется система бронирования гостиничного типа. В других странах формат традиционно используется для среднесрочного и долгосрочного проживания, обладая теми же функциями, что и классическое жилье. Но существенным отличием остаются более мягкие договорные условия: выехать из апарт-отеля, в отличие от квартиры, можно в любое время. Формат наиболее востребован в США.

В России развитие сегмента апарт-отелей началось с Санкт-Петербурга, где сейчас и сконцентрирован основной объем предложения. Уже к началу 2023 года объем их номерного фонда превысил предложения классических отелей, говорит президент Besar Asset Management Александр Шарпов. Региональный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers Владислав Николаев связывает рост сегмента апарт-отелей с гибкостью формата, позволяющего закрывать спрос на краткосрочную



Сегмент апарт-отелей, зародившийся в Санкт-Петербурге, теперь привлекает инвесторов и других городов

и долгосрочную аренду. В Москве этот рынок зародился десять лет назад, когда стали появляться первые несетевые проекты, а вот активное развитие идет сейчас.

Апарт-отели в России — коммерческая недвижимость. Но досконально их правовое статус четко не определен. «Нет четкого законодательного разделения апартаментов на апарт-отели и псевдожилье», — говорит Александр Шарпов. Эксперт добавляет, что в Москве из-за высокой стоимости земли и сложности с согласованием строительства девелоперы часто делают ставку как раз на второй вариант. «Большую роль играет и отсутствие самого опыта управления гостиницами с множеством собственников», — добавляет он.

С технической точки зрения, апарт-отели — средства размещения, состоящие из отдельных юнитов: студий и апартаментов. Объекты нередко строятся через механизмы долевого строительства и реализуются частным инвесторам, их управлением при этом продолжает заниматься профессиональная компания. Она предоставляет гостиничный сервис при сдаче апартаментов собственникам. Именно возможность привлечения в проект средств частных покупателей способствовала выводу на российский рынок десять лет назад первых проектов апарт-отелей,

рассуждает господин Шарпов. Развитие формата он называет реакцией рынка на снизившуюся активность институциональных инвесторов. За счет возможности продажи отдельных лотами вложения в подобные объекты могут рассматриваться как инвестиция, альтернативная покупке квартиры.

Ограниченная емкость

Несмотря на растущую популярность формата, в совокупном объеме гостиничного предложения доля его пока невелика: суммарный фонд средств размещения Москвы, согласно данным Росстата на конец 2022 года, — 87,1 тыс. номеров. То есть на апарт-отели будет приходиться около 5–6% общего объема экспозиции. Хотя позитивная динамика прослеживается. Согласно данным Ostrovok.ru, апарт-отели формируют 1,5% предложения размещения в Москве, в прошлом году показатель был немного ниже — 1,3%. В абсолютном выражении экспозиция выросла на 38%, до 181 объекта, поясняют аналитики.

Распределяется экспозиция пока тоже неравномерно. По данным Nikoliers, 55,1% номерного фонда сосредоточены в двух административных округах — Центральном и Северо-Восточном. Одновременно основная доля существующего в городе предложения — объекты категорий «три» и «четыре звезды»,

на их долю приходится 30% и 31% экспозиции соответственно, отмечают аналитики. 31% работают без «звезд», 8% — пятизвездные. Апарт-отели средней ценовой категории, по мнению Владислава Николаева, традиционно тяготеют к выставочным площадкам или имеют собственную инфраструктуру, позволяющую проводить деловые мероприятия. Пятизвездные объекты, по его словам, все еще остаются редкостью на рынке.

Но у формата действительно растет число поклонников. Спрос на размещение в апарт-отелях в октябре, согласно подсчетам Ostrovok.ru, на 52% превысил показатель за аналогичный период прошлого года. В OneTwoTrip отмечают, что апарт-отели в Москве в октябре выбирали 9,2% клиентов сервиса. Год к году спрос увеличился на 70,4%.

Директор по маркетингу Ye's Юдита Григайте говорит, что загрузка этой сети апарт-отелей в январе — октябре текущего года составила 89%, что на шесть процентных пунктов больше год к году. Сейчас апарт-отели, по ее словам, представляют гостям два различных формата проживания — до месяца и от месяца до года с выгодным ценообразованием. Доля тех, кто снимал юниты на долгий срок, в этом году, по ее наблюдениям, снижалась за счет высокого спроса на краткосрочное проживание в условиях растущего турпотока. Коммерческий директор UK Norfolk Богдан Ковеза оценивает заполняемость в 80–90%. В Москве, по его словам, сейчас нет периодов низкой загрузки.

Инвестиционные перспективы

Приобретают лоты в апарт-отелях преимущественно с инвестиционными целями. Господин Ковеза поясняет, что 90% собственников в итоге передают свою недвижимость в управление, снимая с себя лишние хлопоты. «Лишь небольшой процент остается проживать в юнитах», — добавляет он. Потенциальных инвесторов, по мнению эксперта, привлекает минимальный порог вхождения и возможность получать ежемесячный денежный поток.

Сами по себе вложения в апарт-отели господин Шарпов считает более выгодными, чем покупку жилья, в то время как бюджеты подобных сделок сопоставимы. «До февраля 2022 года и резкого повышения ключевой ставки ЦБ доход был на уровне 10–12% годовых, сейчас он составляет около 7–8% годовых, но имеет четкую тенденцию к повы-

шению за счет увеличения заполняемости и стоимости проживания в апарт-отелях, что происходит быстрее, чем в классических отелях», — поясняет он.

Средняя стоимость ночи в апарт-отеле в Москве, по данным Ostrovok.ru, в октябре составила 5,8 тыс. руб., увеличившись за год на 29%. Средний чек за аналогичный период вырос с 10,6 тыс. руб. до 15 тыс. руб. за три ночи. Для ценообразования в апарт-отелях важным фактором остается длительность проживания: увеличение ее продолжительности способствует снижению стоимости, в результате средний тариф здесь может быть на 30% ниже, чем в классических отелях, предупреждает господин Паринос.

Юдита Григайте говорит, что доходность в реализованных проектах апарт-отелей сейчас составляет 12%. Аналогичную оценку приводит Богдан Ковеза: «Мы продаем лоты после запуска проекта через год, чтобы оправдать ожидания инвесторов в части прибыльности». Окупаемость самого проекта в целом эксперт оценивает в четыре-шесть лет.

Возможности развития

Дмитрий Паринос говорит, что в Москве работают 105 апарт-отелей, и рассчитывает на дальнейшее активное увеличение предложения за счет наличия в сегменте инвестиционного спроса. Он не исключает, что в ближайшие пять лет такие объекты будут формировать до 20% гостиничного предложения города. Владислав Николаев также видит возможность для развития рынка апарт-отелей, обращая внимание на то, что он все чаще составляет конкуренцию классическим отелям.

Формат сейчас мало что сдерживает. В отличие от классических гостиниц, рынок апарт-отелей практически не пострадал от ухода из страны зарубежных сетей: управлением объектами здесь преимущественно занимались российские компании, использующие локальные бренды, говорит господин Шарпов. К крупным игрокам он относит Ye's, Valo, VerticalHotels и «Апарт Пейдж».

Юдита Григайте говорит, что интерес инвесторов и туристов способствует экспансии сети на региональных рынках. Так, сейчас проектируются объекты в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Казани и Владивостоке. О наличии проектов в других регионах говорит и господин Ковеза.

Александра Мерцалова

ИНГОССТРАХ
EXCLUSIVE

Расскажите нам о том, что вам ценно,
а мы предложим персональные решения
по страхованию.

Всё
ВНИМАНИЕ ВАШИМ
ДОСТИЖЕНИЯМ



+7 499 490 89 94
ingos.ru/exclusive