

Территория здоровья

Среда 25 мая 2016 №90 (5840 с момента возобновления издания)

15 | Экология района учитывается покупателем при принятии решения о покупке недвижимости. Но вид из окна обычно важнее

16 | В Петербурге набирает популярность медицинский туризм — девальвация рубля привлекла зарубежных пациентов

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получат цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

Один из самых престижных районов Петербурга — Курортный — не может похвастаться активным строительством. В 2015 году здесь ввели всего 70 тыс. кв. м жилья, причем 54 тыс. кв. м приходится на индивидуальное строительство. Но в последнее время в районе обозначилась тенденция по строительству рекреационной недвижимости в формате апартаментов.

Новое направление

— девелопмент —

Курортный район Петербурга считается элитным местом для отдыха и постоянного проживания. Территория выгодно отличается от других пригородных направлений Петербурга развитой рекреационной инфраструктурой, которая включает в себя спорткомплексы, кафе, рестораны, загородные клубы.

Зеленый актив

Расположенный вдоль побережья Финского залива, Курортный район занимает 26,8 тыс. кв. км и является самым большим по площади районом Санкт-Петербурга. Однако численность населения в нем составляет всего 72,6 тыс. человек, что является одним из самых низких показателей по городу.

Большую часть территории района составляют земли природоохранного, природно-заповедного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения.

Основным преимуществом района уже не один десяток лет считается экология, близость к зеленым зонам и водоемам. Самыми главными плюсами Курортного района являются его живописная природа с сосновыми лесами, красота прибрежной полосы Финского залива и благоприятная экологическая обстановка — здесь находится наибольшее количество зеленых насаждений, чем где-либо в Санкт-Петербурге. Парк «Дубки» является одним из красивейших исторических и посещаемых мест, а Зеленогорский парк — одно из старейших мест отдыха жителей и гостей Курортного района. Таким образом, Курортный район — это один из самых престижных пригородных районов Санкт-Петербурга, чему во многом способствуют экологическая обстановка, локация и видовые характеристики.

Отсутствие больших объемов производства делает территорию благоприятной для проживания, что отражается на количестве земельных участков, занятых под индивидуальное жилищное строительство.

Также в районе хорошо развит санаторно-курортный комплекс.

К минусам района можно отнести сложную транспортную ситуацию. В летние месяцы, когда увеличивается поток желающих отдохнуть или провести время в живописных местах Курортного района, пропускная способность магистралей не справляется с нагрузкой. Впрочем, открытие Западного скоростного диаметра решило ряд проблем, связанных с проездом в центр города, хотя пробки в утренние часы все равно сохраняются.

Эксперты говорят, что немаловажным плюсом для района является развитая инфраструктура, которая, в отличие от других пригородов Петербурга, объединяет в себе как большое количество объектов развлекательной и спортивной индустрии, так и школы, детские сады, медицинские учреждения и магазины. Вместе с тем объекты инфраструктуры расположены в районе неравномерно: социальная инфраструктура представлена в основном в городах — Зеленогорске и Сестрорецке — и в существенно меньшей степени в поселках.

Коммерческая недвижимость в Курортном районе представлена прежде всего объектами рекреационного характера (пансионаты, базы отдыха, санатории, спа-отели, яхт-клубы, конноспортивные клубы). Торговая недвижимость — это в основном объекты стрит-ритейла (общепит и торговля).

С развлекательными зонами в районе нет проблем — огромное количество ресторанов вдоль берега и по Приморскому шоссе делает Курортный район любимым местом отдыха хорошо зарабатывающих петербуржцев. Для остальных же всегда есть пляжи и возможность устроить пикник (хотя обустроить пляжи специальными площадками для пикника, говорят эксперты, было бы нелишним).

Премиальный уклон

Рынок загородной недвижимости Курортного района в основном представлен проектами с предложением

коттеджной застройки, что составляет 50% от количества поселков в продаже. Остальную долю в равной степени делят между собой таунхаусы и участки.

В основном это премиальные проекты, территориально приближенные к береговой линии залива. «Наиболее интересными проектами с точки зрения расположения, качественных характеристик и архитектуры являются „Репино Бриз“, Terijoki Club, Honka Nova Concept Residence. Диапазон стоимости достаточно широк и составляет в среднем 80–100 млн рублей, а на береговые предложения цена может достигать и 150 млн рублей за коттедж с участком», — считает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Дмитрий Сидоренко, руководитель отдела продаж ГК «ЦДС», говорит: «Прибрежная полоса Финского залива — привлекательная локация для застройщиков. Как правило, здесь наблюдаются самые дорогостоящие предложения на загородном рынке элитной недвижимости. По нашим данным, средняя стоимость домовладения на первичном рынке составляет около 105 млн рублей».

Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие», отмечает: «Проектов элитной загородной недвижимости, находящихся в активной стадии, в Курортном районе на текущий момент осталось немного. Фактически предложение ограничивается тремя объектами: Honka Nova Concept Residence, Terijoki Club и „Мои Пенаты“. Стоимость домовладений находится в диапазоне 55–100 млн рублей».

Ограниченность предложения, по его мнению, обусловлена в первую очередь тем, что девелоперы в течение последних двух лет придерживаются выводов на рынок новых проектов премиум-сегмента. Тем временем текущие объекты идут и в достаточно медленном темпе (одного дома домовладения в год), но находят своих владельцев».

Господин Банин полагает, что в среднесрочной перспективе трех-



Девелоперские проекты в Курортном районе эксплуатируют ауру элитности и естественные природные достоинства территории: близость к заливу и лесные массивы

года на береговой линии и прилегающих к Финскому заливу территориях возможно развитие около 50 га земель, еще примерно такие же площади могут быть освоены в течение последующих пяти-десяти лет. «В основном это территории бывших детских оздоровительных лагерей и домов отдыха, которые долгое время были заброшены или давно не используются по назначению. Однако вопрос, какая доля будущих проектов будет отнесена к категории элитных, остается открытым. Последние тенденции демонстрируют общее падение продаж загородной недвижимости и в особенности объектов бизнес- и премиум-сегментов, а также переориентацию покупателей на участки без подряда. В этом ключе доля новых элитных проектов в общем объеме предложения вряд ли превысит 20%», — говорит господин Банин.

Однако, полагает он, в ближайшие годы некоторое оживление спроса все же произойдет. Этому способствует сформировавшаяся среди покупателей премиального сегмента тенденция отказа от дороги заграничной недвижимости в странах ближнего зарубежья. В фокусе их внимания оказались престижные направления Ленинградской области, где Курортный район оказывается одним из наиболее востребованных.

«На рынке элитной недвижимости и загородной недвижимости

комфорт-класса сейчас наблюдается слабая девелоперская активность, поэтому, по нашим прогнозам, объем продаж в этом сегменте в 2016-м останется на уровне прошлого года», — отмечает господин Сидоренко.

Председатель совета директоров компании «Прогаль» Галина Григорьева отмечает, что в основном девелоперские проекты в Курортном районе эксплуатируют ауру элитности и естественные природные достоинства территории: близость к заливу и лесные массивы. Многоквартирное жилищное строительство в Курортном районе сосредоточено преимущественно в Сестрорецке и Зеленогорске. Как правило, это дома до девяти этажей. «Приобрести недвижимость более высокого класса, сочетающую как высокое качество строительных работ и материальных видовых характеристик, но и качественным ландшафтным дизайном, удобной инфраструктурой, включающей фитнес-клубы, детские площадки, кафе и рестораны, парковочные зоны», — говорит госпожа Григорьева.

«Интересных проектов много — как качественных и уже устоявшихся элитных поселков, так и новых. Кроме того, последний тренд развития этой территории — строительство апартаментов, которые создаются на месте медицинских центров и санаториев. Спрос на них есть, но пока это продукт, к которому рынку надо привыкнуть», — считает Екатерина Запороженченко, директор по продажам Docklands Development.

Апартаментный тренд

Андрей Бойков, партнер Rusland SP, также отмечает, что из новых тенденций можно отметить рост продаж строительства апартаментов в Курортном районе. «В качестве примера можно привести комплекс Crystal, Life Energy группы „Пионер“, „Светлый мир“ компании Seven Suns Development. Проекты в основном продаются в розницу либо для собственного проживания, либо для дальнейшей сдачи в аренду. Спрос на такую недвижимость есть — это подтверждает уровень текущих продаж в данных комплексах», — рассказал господин Бойков.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, слова коллеги подтверждает: «Тенденция последних лет можно назвать развитие сегмента рекреационной недвижимости в формате апартаментов. Так, в период 2014–2015 годов в продажу вышло три новых проекта данного формата».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, резюмирует: «Загородные апартаменты — это формат, который раньше не пользовался популярностью ни у девелоперов, ни у покупателей, однако сейчас спрос на него растет. Это компромисс для тех, кто хочет жить на природе, но при этом не желает нести значительные временные и финансовые расходы на создание дома с собственной территорией, которое влечет за собой его дальнейшее поддержание, содержание обслуживающего персонала, а также высокие коммунальные платежи».

Олег Привалов

Здоровье как маркетинговый инструмент

— инфраструктура —

Здоровый образ жизни становится все более популярным у жителей больших городов. Девелоперы эту тенденцию учитывают — сегодня растет число комплексов, где, помимо жилой и коммерческой функции, включена инфраструктура по оказанию медицинских услуг, а также предусмотрены помещения для занятий спортом.

Каждый третий петербуржец практикует регулярные занятия спортом. Для девелоперов эта тенденция ориентации на здоровый образ жизни сегодня служит подспорьем при формировании маркетинговой концепции своих проектов, но при этом создание спортивной инфраструктуры может предполагать достаточно формальный подход. «В частности, застройщики ограничиваются наименее капиталоемкими объектами, такими как вело- и беговые дорожки. В случаях, когда позволяет территория, практикуется возведение нескольких площадок для занятий игровыми видами спорта», — рассказывает Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие».

Создание же полноценного физкультурно-оздоровительного комплекса экономически целесообразно только в рамках крупных проектов комплексной застройки, когда девелопер развивает значительные по площади территории, или для объектов бизнес-класса. Однако окупаемость инвестиций в капитальную спортивную инфраструктуру для будущего владельца или оператора данных объектов остается под вопросом — зачастую вложенные средства предполагают длительный срок окупаемости — более 15 лет. Впрочем, сами спортивные объекты значительно повышают привлекательность всего проекта.

«В случаях, когда мы говорим об отдельных, небольших жилых комплексах, возве-



Одни девелоперы открывают в своих комплексах фитнес-клубы, другие — медицинские центры, третьи — пытаются объединить и то, и другое

дение капитальных спортивных объектов для застройщика может стать неподъемным обязательством. В этом ключе правильным шагом было бы выявление текущих потребностей района, объединение усилий нескольких девелоперов и возведение спортивного объекта общими усилиями. Однако подобный подход требует административного регулирования и появления соответствующего норматива», — рассуждает господин Крутов.

В целом набор возможных спортивных объектов достаточно ограничен — это фитнес-клубы, спортивные площадки, рекреационные зоны, медицинские учреждения. Часто в жилых комплексах масс-маркета выделяются помещения на первых этажах

дома под небольшие фитнес-центры площадью 400–500 кв. м. Именно этот формат активного отдыха сегодня наиболее востребован среди жильцов, и он же предполагает наиболее быстрое возвращение вложенных застройщиком средств — в среднем в течение трех-пяти лет.

Нестандартные подходы пока практикуют в основном московские девелоперы. Среди новшеств спортивной инфраструктуры — площадки для паркура, роллердромы и открытые скалодромы.

PR-служба ГК «Эталон» рассказывает, что в рамках проектов компании предусмотрено создание спортивной инфраструктуры: баскетбольные и волейбольные спортивные площадки, установка тренажеров, хоккейные коробки. «Такая инфраструктура закладывается на стадии расчета экономики проекта и является частью той жилой среды,

которую стремится создавать наша компания в своих жилых комплексах», — говорят в «Эталоне».

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, полагает, что крупные и затратные объекты инфраструктуры для здорового образа жизни часто экономически не очень эффективны. «Сами по себе они нередко дороги в реализации, в первую очередь это касается бассейнов, велнес- и фитнес-центров, спа. При этом их прямая окупаемость, как правило, весьма долгосрочная. Такие объекты могут положительно влиять на общую успешность девелоперского проекта, но измерить это влияние зачастую проблематично», — говорит господин Кокорев.

«В своих проектах мы всегда планируем инфраструктуру здорового образа жизни — это клиники, фитнес-центры. Эта инфраструктура востребована как жильцами комплексов, так и жителями близлежащих домов. Но это отдельный бизнес, который не связан с нашей основной деятельностью. Окупаемость фитнес-центра составляет от трех до семи лет в зависимости от его класса», — сообщила Екатерина Запороженченко, директор по продажам Docklands Development.

Председатель совета директоров компании «Прогаль» Галина Григорьева отмечает, что объекты с инфраструктурой для здорового образа жизни все чаще появляются и в пригородах. «Стремление усилить оздоровительный эффект загородной жизни проявилось уже в одном из первых коттеджных поселков Курортного района — „Консультской деревне“, где предусмотрено спортивно-оздоровительный центр. Подобный подход мы видим и в реализующихся сейчас проектах, например, в коттеджном поселке „Сестрорецкие дачи“ или жилом комплексе „Светлый мир“. ГК „Пионер“ в своем комплексе „Первая линия. Life Energy Resort“

пошла дальше всех в концепции „территории здоровья“, не ограничившись лишь спа-центром, а предложив полноценное профессиональное медицинское сопровождение проживающих».

По данным компании Colliers International, за прошедший год в Санкт-Петербурге было открыто более 20 медицинских центров. Большинство клиник (более 60%) расположено во встроенных помещениях жилых домов. Самым популярным районом для помещений такого формата стал Центральный — здесь за прошедший год открылось семь новых медицинских центров. Также стоит отметить Выборгский и Приморский районы, в которых было открыто четыре клиники.

«Для девелоперов крупных офисных проектов и МФЦ наличие медицинского центра в качестве арендатора является дополнительным преимуществом как часть внутренней инфраструктуры», — отмечает Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International в России.

Роман Стогов, коммерческий директор инвестиционно-управляющей компании STEIT, говорит, что самый востребованный формат помещений под многопрофильные медицинские центры — площади 300–500 кв. м, под узкопрофильные клиники, например стоматологические, арендуют помещения 150–200 кв. м, под офис забор анализов — 70–100 кв. м. «В жилых и многофункциональных комплексах услуги медицинских центров весьма востребованы, особенно формата „семейный доктор“, когда небольшие частные клиники обслуживают проживающих в жилом комплексе или квартале, а также узкопрофильные центры повседневно спроса, например, стоматология или забор анализов», — отмечает господин Стогов.