

15 → «Совершенно обоснованно, что на протяжении деятельности правительства Ленинградской области стала работа по поддержке промышленных парков, как государственных, так и частных. Но это долгие инвестиции, поэтому отдача будет заметна через несколько лет», — полагает он.

В последние годы на территории области заявлено строительство нескольких крупных технопарков: технопарк «Тосно», под строительство которого выделено 100 га земли в Тосненском районе Ленобласти, для размещения медицинских, фармацевтических и других подобных производств в области; индустриальный парк «Южные ворота» в городе Коммунаре Гатчинского района Ленобласти (на площади 100 га смогут разместиться предприятия III, IV и V классов опасности — такие как производство автомобильной, автобусной, сельскохозяйственной техники и автокомпонентов, электронного оборудования, строительных материалов, дерево-

обработка); «Мультимодальный комплекс „Усть-Луга“» (в комплекс «Усть-Луга» войдут зона «Сухого порта», промышленная зона «Югантово», а также зона грузового аэропорта и «Аэротрополиса», благодаря реализации проекта в регион удастся привлечь более 110,8 млрд рублей инвестиций).

Развиваются также и предприятия химической промышленности. К примеру, компания «Еврохим» начала строительство завода по производству аммиака на территории промышленной зоны «Фосфорит» в городе Кингисеппе Ленинградской области. Ввести в эксплуатацию производство планируется в августе 2018 года. Производство метанола, которое создается компанией НГСК в Кингисеппском районе, будет введено в эксплуатацию в 2019 году.

В настоящий момент в Ленинградской области насчитывается 16 индустриальных парков на территории площадью 1600 га. Как правило, они расположены за пределами города, недалеко от КАД. Кроме того,

работает восемь логистических зон и более 60 «обыкновенных» промышленных зон.

С индустриальными парками у Ленобласти все было не так просто в последние пять лет. Дело в том, что в 2011–2013 годах в регионе случился настоящий бум строительства подобных площадок, особенно в сегменте greenfield (возведение площадки на свободной территории). Обычно резидентам-промышленникам оператор парка предлагал участок в парке в аренду или собственность, а также строительство промышленного объекта «под ключ». Однако впоследствии оказалось, что часть парков существует лишь на бумаге, другая часть испытывает трудности с подключением к сетям. Более того, в 2012–2014 годах многие индустриальные парки стояли полупустыми — объемы предложения земли в них существенно превышали уровень спроса.

Марк Гойхман, аналитик ГК TeleTrade, считает, что из всех индустриальных парков Ленобласти лишь десяток наиболее эффективен с позиций привлечения ин-

вестиций. Среди них, например, такие инвестиционные проекты, как Северо-Западный нанотехнологический центр в Гатчине, Усть-Лужский индустриальный парк в Кингисеппском районе, «Гринстэйт» (Greenstate) во Всеволожском районе.

В 2016 году властями региона было объявлено, что пора перейти от декларации о развитии индустриальных парков к их фактическому созданию. Для этого область введет специальное ранжирование промплощадок по их «адекватности». Реально работающие, имеющие все разрешения и инфраструктуру индустриальные парки получают визу от правительства.

«Таким образом, в Ленинградской области прошло время, когда под новые проекты можно было занимать площадки, освободившиеся закрытыми предприятиями. Сегодня развитие возможно только с помощью индустриальных парков», — резюмирует маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева. ■

СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АПАРТАМЕНТОВ СНИЖАЕТСЯ: ЗА ЭТО ВРЕМЯ БЫЛ ВЫВЕДЕН НА РЫНОК ЛИШЬ ОДИН НОВЫЙ ПРОЕКТ. ПО ОЦЕНКАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ЗА ЭТОТ ПЕРИОД ПРЕДЛОЖЕНИЕ УПАЛО ПРИМЕРНО НА 20% И СЕЙЧАС В ПРОДАЖЕ НАХОДИТСЯ ОКОЛО 1500 АПАРТАМЕНТОВ.

НИКОЛАЙ ВОЛКОВ

Снижается и количество апартментов, выставленных на продажу в проектах с инвестиционной программой доходности (buy-to-let). Сейчас подобных квартир около половины, оставшаяся половина рассчитана на покупку для постоянного проживания (buy-to-live). По-прежнему наибольшее количество апартментов представлено в бизнес-классе — 60%. Апартменты класса комфорт составляют примерно четверть от общего предложения. После выхода проекта «Роял Парк» на Петровском острове выросло предложение в элитном сегменте.

«В целом можно сказать, что за несколько лет после своего появления на рынке Санкт-Петербурга сегмент апарт-отелей стал стабильно востребованным. Преимущества апарт-отеля перед многоквартирным домом стали гораздо виднее, и все чаще для временного проживания люди выбирают апартменты. К примеру, в апарт-отеле YE'S уровень заполняемости стабильно сохраняется на уровне 70%. Несмотря на стабильный спрос, сегмент постоянно развивается с точки зрения концептуального и функционального наполнения: появляются новые сервисные опции, дополняется инфраструктура, формируется определенный образ объектов», — говорит управляющая апарт-отелем YE'S Карина Шальнова.

«Спрос на апартменты большой. Мы ожидали успеха, но он даже превышает наши ожидания. Спрос зависит от качества строительства и локации. Если проект хороший, его берут», — утверждает Екатерина Запороженко, директор по продажам Docklands Development.

При этом, как говорят аналитики, несмотря на кризис, спрос на апартменты растет каждый квартал. За первые шесть

месяцев 2016 года он вырос на 25% по сравнению с прошлым годом. При этом наибольшим спросом в объектах buy-to-let пользуются апартменты площадью до 40 кв. м, в объектах buy-to-live — от 60 кв. м.

«Квартирография объектов постепенно меняется, если в эконом- и комфорт-классе по-прежнему преобладают студии площадью 20–30 кв. м и апартменты с одной спальней от 35 кв. м, то в бизнес-классе площадь студий составляет от 30 до 110 кв. м, апартментов с одной спальней — от 50 кв. м, с двумя спальнями — от 70 кв. м. Максимальная площадь в этом классе — 230 кв. м. Элитные апартменты начинаются от 70 кв. м. Основная концепция апартментов — меблированные квартиры в классическом стиле», — рассказывает Павел Бережной исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

Главный тренд последнего полугодия — половина покупателей апартментов приобретают недвижимость для проживания семьей. Эта же тенденция сейчас развивается и в Москве. Так, по данным за несколько лет, среди покупателей апартментов преобладали молодые мужчины 25–40 лет, менеджеры деловых центров, главным критерием выбора жилья для которых была максимальная близость к офису. «Сейчас выросла доля семейных пар, в том числе с детьми дошкольного и школьного возраста, которые приобретают апартменты для собственного проживания либо для того, чтобы отселить повзрослевших детей», — говорится в исследовании S. A. Ricci.

Эксперты отмечают, что по сравнению с квартирами комплексы апартментов предлагают жилье по более доступной цене с более высоким качеством стро-

ительства (высокие потолки, хорошая шумоизоляция, удобные планировочные решения) в районе с полным набором действующей инфраструктуры.

В Петербурге девелоперы, следуя этой тенденции, начинают менять свои проекты. Так, в лофт-квартале Docklands появляются апартменты класса family, рассчитанные именно на семейное проживание. «Большая часть апартментов будет с двумя и тремя спальнями», — поясняет Екатерина Запороженко.

Главное, что привлекает семейных покупателей в апартментах, по словам госпожи Запороженко, — это инфраструктура апарт-отеля. «В привычном проекте бизнес-класса вы получаете только квадратные метры, здесь же возможности для комфортной жизни выше. В апарт-отеле есть рум-сервис, фитнес, служба консьержа. Мы планируем открыть собственный ресторан, рассчитанный на жильцов лофт-квартала. Первые три этажа будут отведены под бизнес-функции, в частности, здесь можно будет арендовать небольшой офис, в том числе и на короткий срок», — говорит она. Также в лофт-квартале откроется детский сад, его площадь составит 2,5 тыс. кв. м. Объем инвестиций застройщика в этот проект составит более 100 млн рублей. Все это позволит создать качественно новую комфортную среду для проживания. При этом цена «квадрата» у нас примерно на 20% ниже, чем в других проектах бизнес-класса на Васильевском острове», — рассказала госпожа Запороженко.

Эксперты считают, что уже в ближайшее время апартменты высокого класса создадут активную конкуренцию аналогичному жилью. «Главное преимущество

— более низкая цена при одинаковом качестве. При этом зачастую локация апартментов лучше. К примеру, в нашем проекте „Апарт Авеню“ уже образовалась очередь из желающих в нем поселиться. И это несмотря на то, что в непосредственной близости возводятся два жилых проекта такого же класса», — высказывается Елена Плахтий, директор по маркетингу ГК «Бесть».

Еще один фактор — все апартменты сдаются с уже сделанным ремонтом, а некоторые даже с поставленной мебелью. При этом на ремонт тратятся достаточно большие суммы: к примеру, в проекте YE'S стоимость ремонта с меблировкой составила около 40 тыс. рублей на квадратный метр, а в лофт-квартале Docklands — 45–50 тыс. рублей.

Эксперты уверены, что в ближайшее время рынок апартментов будет активно развиваться. Так, по данным компании Colliers International, к 2019 году в Петербурге появится около 8 тыс. апартментов в составе новых проектов апарт-отелей, что увеличит этот рынок практически в три раза. По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers International в Петербурге, с учетом уже выданных разрешений на строительство до конца 2019 года появится примерно десять новых проектов апартментов.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «Финам», отмечает, что земель под жилую застройку в центре города практически не осталось и девелоперы вынуждены застраивать промышленные территории или земли коммерческого назначения. «Стоимость апартментов ниже на 15–20% по сравнению с квартирами. Также их в полтора раза выгоднее сдавать в аренду», — говорит аналитик. ■