

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Сочи: отели vs частники

За последние три года Сочи превратился в курорт с круглогодичной возможностью рекреации, что привлекло сюда солидный объем частных инвестиций. Насколько успешны эти инвестиции в зимний период, в состоянии ли частники конкурировать с отелями и на что готовы владельцы квартир в поиске съемщика?

— курортная столица —

Отельная доля

Сегодняшний Сочи — это все классы отельного отдыха в их разнообразии. «Средняя годовая цена отеля категории „пять звезд“ начинается от 12,5 тыс. руб. Средняя годовая цена отеля категории „четыре звезды“ составляет 7 тыс. руб. Средняя годовая цена отеля категории „три звезды“ составляет 4,5 тыс. руб.», — утверждает Владимир Стригин, вице-президент «Галс Девелопмент», чей отель «Swissotel Resort Сочи Камелия» многократно был признан одним из лучших в категории «пять звезд» в центре города. Примерно о тех же цифрах говорят и другие эксперты из компаний JLL, «Диастрой», агентства Kalinka Realty.

Однако покупательский спрос зимой все же ниже, чем в летний период. Чтобы подогревать интерес, многие отели даже класса «люкс» предлагают различные акции (например, 2,7 тыс. руб. «все включено» за ночь на двоих в одном из лучших отелей Красной Поляны). И все же только в пики популярности — на Новый год, 23 Февраля и 8 Марта — заполняемость отелей может достигать 95–100%, в остальное время она держится на уровне 70–80% в горах и до 45% в прибрежной зоне. А в текущем году намечился еще больший спад в связи с незначительным курсом стабилизации рубля, «эффектом привыкания» россиян к ситуации экономических санкций и, как следствие, постепенным возвращением на любимые европейские курорты. «По нашим данным, загрузка отелей Красной Поляны в этом сезоне не превышает 60% в

среднем за зимние месяцы», — отмечает Наталья Розенблюм, представитель Top Hotel Experts. Владельцы отелей, впрочем, не унывают и возлагают серьезные надежды на международные и правительственные мероприятия нынешней зимы, традиционно проходящие в Сочи (Международный инвестиционный форум, Всемирные военные игры, Матч всех звезд Единой лиги ВТБ, мероприятия F1 и другие). Ведь участники их делегаций, особенно зарубежных, традиционно останавливаются в отелях, а не у частных владельцев.

Кстати, про иностранцев. Имеет ли смысл делать на них ставку? Эксперты подчеркивают, что, несмотря на многомиллионный PR и статус олимпийской столицы, наплыв иностранных туристов в Сочи по-прежнему невелик и исключением можно назвать только зимний период. «Иностранцы если и приезжают, то ради краткосрочного отдыха в горах в зимний период. Число их незначительно, поскольку Красная Поляна представляет интерес для зарубежных гостей только благодаря своему внетрасовому катанию, которое является экстремальным и практикуется всего 4–5% активных горнолыжников», — отмечает госпожа Розенблюм.

И все же цена аренды в Сочи непрерывно растет: «Начиная с 2014 года средний прирост цен в Сочи по показателю RevPar составляет 20% в год», — замечает Владимир Стригин.

С ним солидарна и Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, приводящая цифры по элитной недвижимости: «В среднем, по нашей оценке, стоимость аренды на горное жилье



Частному инвестору в горном кластере Сочи мало что светит

верхнего ценового сегмента в Сочи выросли с 2014 года на 30–35%».

Но если отелям удастся держаться зимой на плаву благодаря пулу официальных мероприятий и гибкой ценовой политике, рассчитанной на многочисленного клиента, то как выживать частникам?

Рантье на все готовы

На момент написания этого текста популярный сервис бронирования Airbnb предлагал более 150 вариантов размещения в городе и в Красной Поляне прямо на день обращения. Живи — не хоч! Стоимость съема у частных варьировалась от 600 руб. до 55 тыс. руб. на двоих в сутки уже с комиссией портала: от маленькой студии до шикарной виллы на 10–14 человек, а все варианты были дополнены набором фотографий, как выглядит предложенное жилье.

Под видом «тайного покупателя» я опросила примерно 10% арендодателей и почти от всех получила ответы, причем весьма оперативно — сочинские домовладельцы на «ты» с современными технологиями, всегда на связи и все как один прикрепляют к аккаунту объекта услугу моментального бронирования. Среди основных требований, которые я предъявляла к владельцам жилья, были: просьба о скидке, возможность приехать с маленькими детьми, место для хранения горнолыжного оборудования (услуга, которую часто бесплатно включают европейские апартаменты), возможность приехать с домашними животными, разрешение на курение.

Самым гибким в плане условий оказался экономсегмент (от 1,5 тыс. до 4 тыс. руб. в сутки на двоих): почти все были готовы и на детей, и на животных под личную ответственность владельца, абсолютно все отводили какое-то место для хранения лыж

(балкон, просторная гардеробная), и ни у кого не возникало претензий к курящим. А вот со скидкой или бронированием вне системы возникли проблемы: никто из владельцев на данные условия не соглашался. Оно и понятно: прибыль и так небольшая. В то же время Airbnb мгновенно холдирует средства при бронировании, мотивируя тем самым покупателя остановиться именно у этого хозяина. У владельцев данного сегмента, кстати, больше всего отзывов, что также отражает динамику спроса на рынке частного съема.

Самыми лояльными оказались владельцы вилл и элитных домовладений, точнее, их управляющие: те легко переходили к переговорам с личными номерами, охотно отказывались от комиссии сервиса (которая за неделю проживания могла составлять 20–25 тыс. руб.), готовы были терпеть детей, животных, вечеринки. Что характерно, жилье этого сегмента сдается с проживаю-

щим там персоналом — садовниками, горничной, по всей вероятности выполняющим одновременно функции местной охраны и контроля. Здесь тоже можно проследить закономерность: покупателей, снимающих виллы, в разы меньше (хотя формат может быть успешно освоен корпоративными выездами), поэтому хозяева борются за каждого владельца. Для сравнения: двухместный номер на даче Сталина в Хосте, вилла с 14 жилыми комнатами, бассейном, основной рошей и полностью сохраненным интерьером, до недавней реставрации можно было снять за 8,5 тыс. руб. на двоих в сутки.

Самыми же негибкими оказались представители комфорт- и бизнес-классов. Например, предложение в ЖК «Версаль» — студия с одной спальней и видом на Морской вокзал стоимостью 10,5 тыс. руб. на двоих в сутки. Агентство, представлявшее интересы собственника, отказало и в размещении детей, и хранении оборудования. При этом апартаменты можно найти на сайте и сейчас свободными на любую дату вплоть до конца месяца.

Несмотря на все заверения хозяев в overbooking круглый год, большинство апартаментов по-прежнему свободно и доступно для бронирования. Складывается впечатление, что в зимний период большинство домовладельцев даже горных районов отчаянно демпингуют и открыты к компромиссам в попытке привлечь клиента.

Имеет ли смысл покупать жилье в Сочи сегодня как объект вложения средств для инвестиций и получения долгосрочного капитала? С одной стороны, город действительно предлагает все необходимые возможности для отдыха и бизнеса круглый год. С другой — перенасыщение рынка предложений отельного и частного размещения налицо. Так что, постоянно проживая, например, в Москве и рассчитывая исключительно на трудовые доходы местного агентства, стать успешным рантье в Сочи сегодня вряд ли получится.

Дина Назарова

Скандинавский синдром

— северная столица —

Именно поэтому в России, склонной к византийской роскоши, скандинавская архитектура ассоциируется с эстетикой аскетизма.

Отсутствие излишеств и амбициозности во внешних проявлениях в наибольшей степени присуще финской архитектуре, которая совсем не будоражит воображение и не отличается оригинальностью форм. Как у себя на родине, так и в Петербурге финны стараются избегать сложных, перегруженных деталями фасадов и с осторожностью относятся ко всем модным архитектурным тенденциям. Шведский архитектурный стиль менее аскетичен, хотя, по словам директора по развитию Volava в России Александра Свинолобова, это тоже в первую очередь проявление рационализма. Однако шведское зодчество все же больше склонно к роскоши и смелым экспериментам. «Во многом это связано с разным уровнем жизни в этих странах и, соответственно, с разными представлениями о качественном жилье», — объясняет основатель бюро RUMPU Евгений Богданов. Однако, по словам эксперта, проекты, реализуемые шведскими компаниями в Петербурге, «проще и бюджетнее».

Впрочем, на стоимости жилья это никак не отражается. Недвижи-



Скандинавская эстетика аскетизма пришлась по душе петербуржцам

мость от скандинавских застройщиков традиционно одна из самых дорогих в Петербурге. «Стоимость квар-

тир в объектах финских и шведских застройщиков всегда выше, — подтверждает ведущий брокер корпорации «Адвекс. Недвижимость» Александр Жулин. — Но клиенты готовы переплачивать за качество застрой-

ки и социальное окружение, в котором им предстоит жить, а также за безопасность и надежность, которые в проектах финских и шведских строительных компаний всегда выступают на первый план. Зачастую они одновременно выполняют функции заказчика, инвестора и застройщика объектов жилищного строительства. Это означает, что, в отличие от многих своих российских конкурентов, они контролируют качество строительства на всех его стадиях и отвечают за это. Кроме того, обслуживание построенных жилых комплексов, как правило, осуществляется «своей» управляющей компанией, которая оперативно решает все вопросы, возникающие у покупателей квартир. То есть клиенты не остаются брошенными, когда вселяются в новые «скандинавские» квартиры».

Ольга Семенова-Тян-Шанская считает, что стоимость жилья в скандинавских проектах выше также из-за использования европейских строительных материалов и энергоэффективных технологий строительства. Из-за схождения климатических условий — суровой зимы и высокой влажности — эти технологии идеально подходят для Петербурга, что только повышает ценность их применения. «Скандинавы действительно преуспели в вопросах инновационных решений для нового строительства», — подтверждает Александр Жулин. — Как правило, в квартирах финских застройщиков стояки систем отопления, водоснабжения и канализации расположены в местах

общего пользования, например на лестничных площадках, а разводка этих систем в квартирах скрыта в толще перекрытий. Поэтому внутри помещений отличная шумоизоляция. Еще один важный момент — наличие сливного трапа в полу ванной комнаты, который в сочетании с качественной гидроизоляцией обеспечивает 100-процентную защиту от протечек».

Обязательные элементы каждого дома — водосберегающая сантехника, многоуровневая система очистки воды, окна с энергосберегающими стеклопакетами. Однако, по словам директора по маркетингу и продажам компании ЕКЕ Ирины Зеренковой, российские реалии усложняют скандинавским строительным компаниям жизнь, и им зачастую приходится отказываться от интересных идей, которые успешно воплощаются на территории Финляндии и Швеции.

Много проблем скандинавским застройщикам доставляет и российское законодательство. «Наши нормы в сфере строительства значительно отличаются от шведских или финских», — поясняет Евгений Богданов. — Европа уже давно ориентируется на Еврокоды, а мы работаем в рамках СНиПов, разработанных еще в советское время». Как объяснили эксперты, за давностью лет российские строительные нормы не могут охватить новые направления и технологии строительства, а также применяемые при их использовании современные материалы, у которых другие технические характеристики и показатели. «Из-за того что в каждой стране свои нормы строительства, мы не можем под кальку скопировать проект, который, к примеру, Volava (NCC) строит в Швеции. Но специалисты Volava перенимают логику шведских проектов, их эргономику, рациональность и функциональность и в итоге создают оригинальный проект, который отвечает требованиям российского градостроительного законодательства», — говорит Александр Свинолобов.

Не в красоте дело

В любом случае законодательные ограничения и трудности с согласованием проектов не могут заставить скандинавов уйти с петербургского рынка. И не только из-за высокого спроса на их объекты, но и из-за очень ограниченных возможностей строить у себя на родине. В Финляндии, например, уже достаточно давно ощущается острый дефицит жилья, но, несмотря на это, строительного бума там не наблюдается и объемы нового строительства составляют не более 2% от существующего жилищного фонда.

В итоге, начав с отдельных домов, сегодня финские и шведские застройщики застраивают Петербург уже целыми кварталами. Так, ЖК Skandi Klubb на Аптекарском проспекте от шведского девелопера Volava занимает земельный участок площадью 3,8 га и состоит из семи корпусов. При этом в комплексе всего 1213 квартир, то есть в среднем менее 200 квартир в каждом корпусе.

Однако для скандинавского проекта это уже довольно большой объем. «Финны и шведы стараются строить небольшие клубные комплексы, в которых не больше 400 квартир, что, как показывает практика, практически всегда в два-три раза меньше, чем в соседних объектах», — рассказывает Ирина Зеренкова. — Это, в частности, объясняется тем, что подавляющее большинство комплексов от скандинавских компаний относится к сегментам комфорт- и бизнес-классов и, соответственно, покупателей, приобретающих квартиру у таких компаний, привлекают качество строительства и используемых материалов, интересные планировочные решения».

Кроме того, культурные традиции Северной Европы не предполагают высотной застройки. «Например, в Финляндии типичная застройка — это малоэтажные здания, максимум три-четыре этажа», — говорит Евгений Богданов.

Правда, в Петербурге в связи с высокой плотностью населения повсеместная застройка домами низкой этажности практически невозможна, поэтому в современных скандинавских проектах даже пятиэтажки — редкость. Тем не менее, как уверяет Ирина Зеренкова, финские и шведские компании не стремятся строить «муравейники», «запихнув» в проект как можно больше квартир. Бывают и исключения. В рамках проекта «Ново-Орловский» в Каменке (застройщик — финский концерн YIT), реализуемого на территории 46 га, появится шесть 25-этажных домов-башен и четыре 7-этажных жилых здания.

Увеличение высоты до таких в буквальном смысле заоблачных масштабов, безусловно, способствует получению сверхприбылей, однако при этом прелесть скандинавской архитектуры безвозвратно теряется. Тем не менее подавляющее большинство петербуржцев, если позволяют средства, все равно предпочитают недвижимость, построенную застройщиками из Северной Европы. «По множеству причин лояльности всему скандинавскому в Петербурге очень велика, поэтому объекты финских и шведских застройщиков всегда будут здесь востребованы», — говорит Ольга Семенова-Тян-Шанская.

Татьяна Елекоева

Коммерсантъ

будет вам
наука
новости и история науки



Издательский дом «Коммерсантъ» при поддержке Министерства образования и науки представляет просветительский интернет-ресурс, регулярно публикующий материалы о последних достижениях российской науки, об инновациях и технологических идеях. Ежедневно — иллюстрированные рассказы об истории открытий, о великих ученых, технологических прорывах и идеях, сделавших нашу жизнь лучше и удобней, на сайте <http://www.kommersant.ru/nauka> минобрнауки.рф/проекты/научно-просветительский-проект-наука

16+ реклама