недвижимость

КАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВА

В вопросах редевелопмента промзон сегодня нет четкой законодательной базы, а постоянно меняющиеся правила и стратегии региональных и федеральных властей лишь увеличивают риски потенциальных инвесторов

Промышленные перспективы жилья

Проблемы редевелопмента промышленных территорий стали одной из тем, которые обсуждались в рамках MIPIM-2018. Для Петербурга, где, по некоторым оценкам, почти треть городских земель отдана под промышленную функцию, вопрос освоения промзон более чем актуален.

— редевелопмент —

По оценкам аналитиков, промышленные зоны «серого» пояса Петербурга занимают от 5 до 15 тыс. га земли. Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development говорит, что если принимать во внимание установленные городской администрацией нормативы, 40% этой территории можно застроить жилой недвижимостью. Остальная площадь предназначается для возведения социальной и коммерческой инфраструктуры.

Освоенная десятина

Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, подсчитал, что «серый» пояс сейчас занимает 5–6 тыс. га, из них производства функционируют не более чем на 38% территорий. Ряд действующих промпредприятий располагается вдоль Свердловской, Арсенальной набережной. При этом, как указывает специалист, на сегодняшний день девелоперами освоено лишь около 10% «серого» пояса: примерно 55% проектов относится к жилью, около 45% проектов имеет коммерческое назначение.

Евгения Литвинова, руководитель отдела проектного консалтинга КЦ «Петербургская недвижимость», приводит такие данные: по состоянию на начало 2018 года доля проектов редевелопмента в объеме рынка городских территорий составляет 32% — из них в предложении представлено 1,1 млн кв. м (31% от объема предложения в Петербурге). Потенциал у территорий редевелопмента значителен, объем строительства на данной категории земли может достигать свыше 7 млн кв. м нового жилья.

Дмитрий Кашинский, первый вице-президент группы «Эталон», подсчитал, что потенциальный объем жилья, который можно построить на месте промзон Петербурга, составляет 12–14 млн кв. м.

Константин Матыцын, коммерческий директор Yolkki Village, с коллегой согласен: «В Петербурге все еще достаточное количество промышленных зон, на которых теоретически можно возводить жилые кварталы. Основных проблем здесь две: отсутствие коммуникаций и пригодность земель под застройку. Зачастую в таких местах годами размещались промышленные предприятия, порой и вредные производства. Есть места в крайне привлекательных для застройщиков районах, но даже если провести рекультивацию, это не решит проблему. Вторая беда — это отсутствие необходимых коммуникаций и сетей. Изначально они не были заложены в проект, ранее никто и предположить не мог, что на месте завода появится жилой квартал на много тысяч человек. Поэтому очень много времени, зачастую безуспешно, занимают вопросы согласования с администрацией города и разработки возможности прокладки сетей».

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», с этим мнением согласен: «Сегодня нет четкой федеральной и региональной законодательной базы, а постоянно меняющиеся правила и стратегии региональных и федеральных властей лишь увеличивают риски потенциальных инвесторов. Для каждого девелопера важна экономика проекта, и городу необходимо сделать первый шаг и инвестировать, грубо говоря, 100 рублей в развитие этих территорий, которые приведут за собой уже 1000 рублей частных инвестиций».

«При этом редевелопмент сегодня — единственная возможность развития города. Во-первых, таких участков много в центре, а это значит, что они интересны будущим покупателям. Во-вторых, многие из них обладают исключительными видовыми характеристиками. В-третьих, на них можно реализовать интересные проекты, если, конечно, у девелопера есть соответствующий опыт и квалификация»,— рассуждает коммерческий директор ГК Docklands Development Екатерина Запорожченко.

Случайный процесс

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, считает, что пока процесс редевелопмента в городе случаен. Если какую-то территорию удалось консолидировать и она хотя бы неплохо расположена, то на ней происходит возникновение новых функций. «Управляемого городом процесса редевелопмента промзон пока не наблюдается. Пожалуй, вопросы консолидации территорий и управления процессом со стороны города являются ключевыми, которые не позволяют промышленным территориям быть подвергнутыми редевелопменту»,— говорит он.

Елизавета Яковлева, руководитель отдела маркетинга и аналитики «Лаборатории метров», отмечает, что около года назад был проведен архитектурный конкурс «Серый пояс. Преобразование», в нем участвовало много именитых архитектурных мастерских — как местных, так и зарубежных. «Все представили свое видение превращения территорий, которые зачастую находятся в плачевном состоянии, промышленность там не развивается, однако и другой функции у данных территорий нет. В будущем, надеюсь, эти наработки послужат для создания более четкого плана по поводу развития таких территорий»,— рассказала она.

Как говорит госпожа Яковлева, в основном все эти территории находятся в разрозненном владении. «Основная трудность при редевелопменте территории будет в том, как договориться с собственниками, тем более если проектом на их территории будет предусмотрена не приносящая большие прибыли функция — рекреационная, к примеру»,— размышляет госпожа Яковлева.

Павел Бережной исполнительный директор ГК «С.Э.Р.», это подтверждает: «Многие промышленные площадки имеют по несколько десятков, а то и сотен мелких владельцев и арендаторов, договориться с которыми бывает очень непросто. Некоторые старые промышленные предприятия напоминают сейчас гигантские коммунальные квартиры. А что такое расселить коммуналку — наверное, объяснять не надо. Так что пока девелоперам выгоднее осваивать оставшиеся в черте Петербурга земли, на которых раньше ничего не строилось».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает, что процессы, которые происходят в «сером» поясе, говорят об отсутствии внятно артикулированной и жестко соблюдаемой позиции города, сейчас процесс редевелопмента отдан на откуп частным собственникам земли и девелоперам. «Естественно, цель любого девелопера — максимизировать прибыль путем увеличения выхода продаваемой площади, поэтому процесс редевелопмента носит характер лоскутного одеяла»,— указывает он.

Директор по PR и рекламе девелоперской компании «Созвездие» и управляющей компании «Статус» Дмитрий Ермышев также говорит про отсутствие цельного понимания развития промышленных территорий. «Очень велик риск получить практически в центре города многоэтажных монстров с безликой архитектурой, как это случилось у станции метро „Фрунзенская“. Кто-то из девелоперов подходит более тщательно к архитектурному стилю и пытается выдерживать его в стиле Петербурга. Другие же стараются получить максимум дохода с проекта и строят безликие коробки, как привыкли строить в спальных районах. При этом городские власти понимают, что кроме жилья и офисов должны быть общественные функции, досуговые центры. Также власти понимают, что частично должны быть сохранены и производства. В городе есть объективная проблема нехватки мест приложения труда в историческом центре. Инновационные, экологически безопасные производства, лаборатории, научные центры должны там остаться»,— перечисляет господин Ермышев.

Юлия Ружицкая, директор по продажам компании «Главстрой-СПб», также уверена, что к освоению «серых» территорий нужно подходить исключительно комплексно. «Точечная застройка участков только жилыми кварталами — неподходящее решение. Необходима разработка единой стратегии развития, которая будет учитывать транспортные и социальные аспекты. Требуется внесение поправок в Генплан и изменение функционального зонирования города»,— настаивает она.

Как полагает господин Коновалов, помимо отсутствия внятной стратегии развития «серого» пояса, главным сдерживающим фактором развития являются недостаточные ресурсы. «Мы говорим о масштабных проектах, реализовать которые могут только крупные девелоперские компании, готовые взять на себя ответственность за срок и качество работ. Кроме того, пока нет четкого понимания, насколько город готов участвовать в таких проектах, а это немаловажный фактор»,— отмечает он.

Эксперты обращают внимание на то, что важно, чтобы функции новых строений на месте бывших промзон были разными. Господин Коновалов подчеркивает, что мировой опыт редевелопмента показывает, что на месте промышленных зон можно создавать целые кластеры — туристические, научные, образовательные, медицинские, экономические. «Многое, конечно, зависит от исходных условий, таких как месторасположение площадки, законодательные нормы, необходимость создания того или иного объекта для конкретной локации. Главной целью редевелопмента, в конечном счете, является формирование нового вектора развития территорий»,— заключает эксперт.

Наталья Кутовая

Заскочить в последний вагон

— сегменты —

Предстоящие изменения в законодательстве, касающиеся финансирования строительства жилья, сделали особенно актуальным вопрос о том, какие сегменты строящегося жилья сегодня наиболее привлекательны для инвестиций. Частные инвесторы, пытаются заскочить в «последний вагон» и заработать на долевке, пока это возможно.

По данным КЦ «Петербургская недвижимость», за последние пять лет структура рынка по сегментам жилья не подверглась изменениям: 85% приходится на массовый сегмент, остальные 15% — на бизнес-класс и элиту. В структуре спроса масс-маркет достигает 93%, остальные же 7% приходятся на жилье высоких ценовых сегментов.

Перспективные апартаменты

Евгения Литвинова, руководитель отдела проектного консалтинга КЦ «Петербургская недвижимость», полагает, что к перспективным сегментам можно отнести жилье формата «апартаменты»: в 2015 году доля в объеме рынка Санкт-Петербурга составляла 3,3%, на начало 2018-го — 6,6%. В объеме спроса апартаменты достигают доли в 4,2% (в 2015 году — 2,1%). В 2018 году запланирован выход более 350 тыс. кв. м апартаментов, наиболее крупные из них — несколько объектов компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» (в рамках проектов КОТ «Цивилизация», ЖК «Южная акватория» и на Московском проспекте), апарт-отель NevaSky (KK Development) в Невском районе, апарт-отель на улице Академика Павлова, 5, от ГК «Бестъ» в Петроградском районе, а также новые очереди уже реализующихся проектов. Для данного сегмента рынка жилой недвижимости заранее разработаны программы с гарантированной доходностью от приобретения, а также УК оказывают помощь в управлении недвижимостью.

«Главным драйвером изменений на рынке жилой недвижимости и в 2018 году останутся апартаменты. В течение 2017 года рынок апартаментов вырос чуть ли не в два раза — и по предложению, и по спросу. Ожидаем, что рост продолжится. Сегодня апарт-отели появляются даже в портфеле тех девелоперов, которые раньше занимались только классической недвижимостью. Если еще пять лет назад проекты апартаментов у инвесторов и покупателей вызывали вопросы, то сегодня этот сегмент стал более понятен конечному потребителю, который уже осознает преимущества формата, его отличительные особенности и ценность»,— говорит коммерческий директор ГК Docklands Development Екатерина Запорожченко.

Способ сохранения капитала

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, разделяет такую точку зрения: «Жилая недвижимость последние несколько лет с точки зрения капиталовложений для получения прибыли рассматривается реже, нежели еще шесть-семь лет назад. Сейчас это скорее способ сохранения капитала. Сегодня многие инвесторы начинают присматриваться к сервисным апартаментам, где есть разработанные программы доходности, и к встроенным коммерческим помещениям. Если говорить именно о перспективах жилья, то в комфорт-классе ожидается рост доли предложения более доступного по цене, которое будет представлять собой преимущественно проекты редевелопмента. Оставшиеся наиболее удобные с точки зрения транспортной и социальной инфраструктуры локации будут застраиваться жильем повышенной комфортности (объектами подкласса „С+ средний“)».

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, добавляет: «Все сегменты остаются на рынке жилищного строительства, ни в одном из них не ожидается провала в текущем году. На рынке всегда есть покупатели, которые стремятся экономить. Им нужно предложение в сегменте масс-маркета по минимальной цене. Также всегда есть люди которые, которые хотят купить эксклюзивное и дорогое жилье. Нельзя сказать, что соотношение продаж в разных классах жилья в текущем году изменится». По его мнению, текущий тренд — это стремление людей приобрести качественный продукт в хорошей локации.

На всяк товар есть свой купец

Директор по PR и рекламе девелоперской компании «Созвездие» и управляющей компании «Статус» Дмитрий Ермышев полагает, что каждый объект способен генерировать различный доход, в зависимости от использования. «Самыми доходными объектами в обозримой перспективе, на мой взгляд, являются объекты бизнес-класса и элитные квартиры. Спрос подстегивает переезд структур „Газпрома“ в Петербург. При этом в локациях массовой застройки рынок перенасыщен предложением, что сказывается на доходности недвижимости. В нашем проекте ЖК „Николаевский ансамбль“ часть квартир выкуплена инвесторами как раз под сдачу в аренду тем, кто часто приезжает из Москвы. Объект с неоклассической архитектурой почему-то очень востребован в аренду среди жителей столицы. Это еще раз говорит о важности правильного подбора помещения. Доходность консервативной недвижимости от сдачи в аренду составляет 11,3% и предполагает окупаемость в течение восьми лет. Если же сдавать объект в краткосрочную аренду, то доходность может достигать 16% с окупаемостью семь лет. При этом жилье эконом-класса может окупаться до двадцати лет»,— полагает он.

Анастасия Осипова, директор по продажам холдинга AAG, также считает, что самыми перспективными для капиталовложений с последующей реализацией уже много лет остаются однокомнатные и двухкомнатные квартиры в строящихся домах комфорт- и бизнес-классов. «Капитализация таких вложений может достигать 30–35% за 2–2,5 года. При этом благодаря наличию очень стабильных и крупных застройщиков риски стремятся к нулю. Также сейчас набирает обороты наличие на рынке строящейся недвижимости очень востребованных просторных квартир площадью 90–120 кв. м с очень хорошими европланировками»,— говорит она. Она добавляет, что, помимо указанных выше сегментов, очень выгодными сейчас являются вложения в строящуюся коммерческую недвижимость. Коммерческие помещения на первом этаже крупных жилых комплексов в спальных районах у оживленных перекрестков — это стопроцентная востребованность и окупаемость в течение семи-восьми лет. «Застройщики при этом предлагают действительно интересные и выгодные варианты рассрочек, а ипотека на такие помещения стала доступной»,— говорит она.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», полагает, что в Петербурге будет снижаться доля жилья эконом-класса и расти доля „комфорта“. «Покупатели уже не хотят платить только за квадратные метры — им необходимы инфраструктура и качественная среда жизни, которую в эконом создать невозможно. Поэтому спрос на „правильное“ жилье растет, и цена на него постепенно повышается»,— указывает он. Константин Матыцын, коммерческий директор Yolkki Village, считает, что сейчас практически не осталось объектов эконом-класса. «Они уходят, как и само понятие. Меняется портрет покупателя, которого уже сложно заманить объектом класса ниже „комфорт“. Да и новые требования к застройщику не позволяют строить иное»,— полагает он.

Ирина Зеренкова, коммерческий директор EKE Group, считает, что сегодня четкого разделения по классам на рынке нет. «Если исходить из предложения и подразделения самими девелоперами, то количество комплексов комфорт-класса возросло, но в реальности это „псевдокомфорт“, так как более ранние очереди одних и тех же объектов сначала принадлежали к эконом-сегменту, а теперь для оправдания стоимости квадратного метра их причислили к комфорт-классу. На наш взгляд, будет исчезать формат стандартного жилья, а все больше объектов будут позиционировать себя в сегменте „плюс“. На это повлияют изменения законодательства и ужесточение требований к девелоперам. Так что в скором времени, возможно, мы забудем словосочетание „жесткий эконом“, так как его просто невозможно будет построить, учитывая все нововведения в сфере девелопмента».

Тезис о размытости границ классов подтверждается статистикой. Специалист департамента инвестиций E3 Investment Руслан Ярмош подсчитал, что 70% квартир в новостройках в сегменте, позиционирующемся как «комфорт», реализуется по стоимости в диапазоне от 70 до 115 тыс. рублей, 16% жилья предлагается по цене свыше 130 тыс. рублей и 14% — от 115 до 130 тыс. рублей.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», тем не менее полагает, что, несмотря на грядущие изменения в законодательстве, строительство идет по-прежнему во всех сегментах. «Проекты начинаются во всех секторах рынка. Покупатели всегда разные, и спрос не падает до нуля ни в одном сегменте. Девелоперы начинают новый проект с верой в то, что они предлагают рынку нужное, просчитанное и востребованное жилье»,— говорит она. При этом госпожа Денисова обращает внимание на то, что последние пять лет город наводнен масштабными проектами-миллионниками, один проект крупнее другого. «В ближайшем будущем появятся небольшие локальные проекты. Это позволит снизить риски и оптимизировать параметры проекта. Спрос сейчас трудно предсказуем, а разумная осторожность еще никому не навредила»,— заключает она.

Вероника Абрамян, Виктория Степанова

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Формат стандартного жилья на рынке исчезает, все больше объектов позиционируется в сегменте «плюс». А четкого разделения между классами жилья не осталось