ДОМ РЕГИОНЫ

Большой переезд

Возведение самого заметного объекта Петербурга последних лет — небоскреба в Лахте — подходит к концу. Процесс переезда структур «Газпрома» в город активизируется. Помимо прочего, отмечают участники рынка, массовый десант столичных специалистов оказывает влияние и на жилую недвижимость города. Портрет покупателя и арендатора жилья премиального и бизнес-класса, как говорят брокеры, значительно помолодел.

— Санкт-Петербург —

СТАНИС-ЛАВ ЗАБУРДАЕВ

Строящийся комплекс «Лахта-центр» уже стал местом притяжения сотрудников «Газпрома»

По словам аналитиков, все последние годы структуры газовой монополии активно поддерживали рынок офисной недвижимости Петербурга на плаву — иногда новые бизнес-центры арендовались подразделениями госкомпании монополиста полностью. В результате кризис затронул офисный сегмент второго по величине города страны в меньшей степени, чем в других регионах: существенного падения ставок в Санкт-Петербурге в последние годы не наблюдалось, а заполняемость бизнес-центров оставалась на приемлемом уровне.

Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев обращает внимание на то, что в Санкт-Петербург переезжает весь «Газпром» со всеми своими структурами и множеством дочерних и аффилированных компаний. И переезд этот длится уже весьма продолжительное время — начиная с 2012 года. Пока «Лахта-центр» достраивают, структуры концерна арендуют офисы в 57 бизнес-центрах, расположенных по всему Петербургу. Несколько объектов «Газпром» арендовал в непосредственной близости от аэропорта Пулково. И даже после завершения строительства «Лахта-центра» туда переедет только часть сотрудников концерна: около половины останутся пока на арендуемых сейчас площадях.

«На данный момент из чуть менее 2,2 тыс. человек, работавших в московской штаб-квартире на улице Наметкина, в Петербург переехали около 1,8 тыс. сотрудников. Пик переезда пришелся на 2016 год, когда доля газпромовских сделок в общей структуре аренды офисов города по итогам позапрошлого года составила 61%»,— рассказал господин Коренев.

Желаемый арендатор

Сейчас переезд «Газпрома» стал заметен и на рынке жилой недвижимости. По данным Knight Frank в Санкт-Петербурге, портрет покупателя элитных квартир за последний год изменился. Основную долю составили покупатели в возрасте 30–40 лет, тогда как годом ранее наибольшую активность проявляли люди в возрасте 40–50 лет. Заметно сократилась доля покупателей, проживающих за границей, при этом возросла доля покупателей из других регионов России, в том числе из Москвы. Аналитики связывают это именно с переездом структур «Газпром». В самой компании не смогли дать ответа на вопрос о сроках переезда, количестве сотрудников, переезжающих в город, и условиях, которыми компания обеспечивает своих специалистов.

Гендиректор ProExpert Михаил Турецкий говорит, что сейчас в город переезжают менеджеры как высшего звена, так и среднего. И речь пока идет в основном об аренде жилья: жилье для них арендуется преимущественно в Московском районе.

Директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank в Санкт-Петербурге Екатерина Немченко добавляет: прежде чем принять решение о покупке конкретного объекта, большинство сначала предпочитают взять квартиру в аренду, чтобы осмотреться. «Кроме того, это позволяет определить наличие необходимых объектов инфраструктуры, возможность быстро и с удобством добраться до работы и других важных мест,— поясняет эксперт. Она подтверждает, что значительная часть интереса сотрудников газовой компании сосредоточена в Московском районе. «Например, в связи с расположением нескольких бизнес-центров в Московском районе, в которых разместились структуры „Газпрома“, мы отмечаем, что существенно увеличилось количество запросов на аренду качественного жилья в этой локации. Активно сдавались в аренду квартиры в новых жилых комплексах, например в районе Обводного канала и вдоль Московского проспекта. Востребованы также Петроградский и Центральный районы»,— отмечает она.

«Лахта-центр» расположен в северо-западной части города, а Московский район — на юге. Однако после ввода Западного скоростного диаметра — новой платной магистрали — добраться до небоскреба из южной части города можно за полчаса.

Гендиректор агентства недвижимости «Невский простор» Александр Гиновкер говорит, что сотрудники «Газпрома» руководствуются соображением: «Если уж судьба забросила в Петербург, то хочу жить и понимать, что живу именно в Петербурге». Поэтому они выбирают для проживания самые престижные районы города. Гендиректор агентства недвижимости «Квадраты» Екатерина Сивова утверждает, что владельцы недвижимости, сдающие ее внаем, очень лояльно настроены к работникам «Газпрома». «Собственники отдают предпочтение арендаторам, которые приехали в Петербург на два-три года для работы по контракту. В глазах арендодателей это стабильные и беспроблемные наниматели»,— делится своими наблюдениями эксперт.

Директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге Елизавета Конвей подтверждает, что ряд частных инвесторов в Петербурге рассчитывает на будущий спрос со стороны сотрудников газовой монополии и уже приобрели квартиры для участия в гонке за московскими арендаторами. «Тем не менее не все представители компании готовы рассматривать вариант аренды. По нашим данным, сотрудникам предоставляется выбор: ипотека либо оплата арендного жилья с льготами, поэтому им выгодно инвестировать в построенные или находящиеся на высокой стадии готовности жилые комплексы»,— говорит она.

В равных долях

«Если говорить о жилье высокого класса, то здесь переезд „Газпрома“, несомненно, сказался и продолжает сказываться. За прошлый год мы провели более 20 сделок»,— рассказала коммерческий директор Docklands Development Екатерина Запорожченко. «У нас в проекте на Ланском представители „Газпрома“ и его подрядчиков, купили две квартиры»,— добавляет исполнительный директор ГК С.Э.Р Павел Бережной.

Коммерческий директор «Петровского альянса» (входит в ГК «Кортрос») Елена Громова также уверена, что переезд структур «Газпрома» поддерживает спрос на жилье в Петербурге. Причем, по ее словам, эта тенденция наблюдается последние два года: «При этом растет спрос не только на недвижимость премиального сегмента, но и на квартиры комфорт- и бизнес-классов, потому что в Петербург приезжают не только топ-менеджеры и руководители среднего звена, но и рядовые сотрудники». Спрос на недвижимость разного класса со стороны работников газовой монополии и ее дочерних структур примерно равный, продолжает она. Возможно, чуть меньше спрос на элитные квартиры. Тем не менее, по ее подсчетам, на долю сотрудников «Газпрома» сегодня приходится около 5% от общего спроса на премиальную недвижимость.

Съезд за город

Гендиректор компании «Рент-Инвест» Дмитрий Караваев рассуждает: «Такой крупный проект, как масштабный переезд офиса одной из крупнейших сырьевых компаний страны, безусловно, не может не оказать влияния на рынок как коммерческой, так и жилой недвижимости. Стоит рассматривать процесс в комплексе: в Санкт-Петербург переедут не только сотрудники „Газпрома“, но и многие подрядные организации, которые обеспечивают деятельность корпорации. В процентном выражении можно ожидать увеличения спроса на объекты жилой недвижимости в пределах 10% от текущего состояния рынка». Однако, признает он, тут важно сегментировать предложения: далеко не все сотрудники будут заинтересованы в покупке жилья бизнес- и премиум-классов, напротив, основная масса будет ориентироваться на комфорт-класс и комфорт плюс. «Также часть спроса уйдет на вторичный рынок, так как резкий скачок может повлиять на ценовую политику застройщиков, иными словами —спровоцировать рост стоимости квадратного метра в высоколиквидных проектах. В связи с этим ожидать действительно повального спроса не стоит, но в приоритете будут находиться те проекты, которые обеспечат возможность быстро добраться до будущего офиса»,— предполагает господин Караваев.

Расположение «Лахта-центра» на границе сложившейся городской застройки и престижной пригородной застройки в Курортном районе создает для будущих работников бизнес-центра возможность выбора не только городского, но и пригородного проживания при почти равных затратах времени на дорогу. Сотрудники, которые будут работать здесь, рассматривают в качестве варианта для проживания и загородный дом, хотя заметно реже, чем квартиру, отмечает госпожа Немченко.

Господин Коренев считает, что переезд мог бы оказать большее влияние на жилую недвижимость, но для части топ-менеджмента «Газпрома» это не переезд из Москвы, а возвращение в Петербург, поэтому квартиры или загородные дома здесь у них уже есть.

Особые требования

Что касается требований, которые предъявляют сотрудники «Газпрома» к жилью в Петербурге, то они мало чем отличаются от требований других покупателей. Одним из главных требований сотрудников компании к приобретаемому жилью является высокая стадия готовности. Также есть пожелания к расположению вблизи станций метро и развитой социальной инфраструктуре. «Требования москвичей к арендуемому жилью значительно выше, чем петербуржцев. Это обязательные места для парковки, охрана, чистые подъезды, качественные лифты, быстрый интернет и т. п. Самой популярной локацией будет прибрежная часть Приморского района»,— перечисляет госпожа Конвей.

«Мы получаем разные запросы от переезжающих сотрудников „Газпрома“, предпочтения по локации и степени готовности объекта зависят от количества членов семьи, привычек и возможностей. Кто-то выбирает проживание в отдельном доме в Курортном районе, но это самые редкие запросы. Для кого-то важны камерная атмосфера и близость к историческим достопримечательностям, для кого-то — минимальная потеря времени на дорогу. Но всегда сохраняется требование к качеству жилья. Востребовано элитное жилье и жилье бизнес-класса, большинство запросов связано с новыми объектами, построенными в последние три-пять лет»,— резюмирует госпожа Немченко.

Валерий Грибанов

Приземленный комфорт

— Санкт-Петербург —

В Петербурге и Ленинградской области за последнее десятилетие построено больше сотни малоэтажных комплексов. Из них свыше 90% — это проекты уровня масс-маркет за пределами Кольцевой автодороги (КАД). В городской черте малоэтажных клубных домов немного и все они относятся к премиальному сегменту или элитному классу.

Располагаются малоэтажные комплексы в основном в Пушкинском, Колпинском, Курортном, Петродворцовом и Приморском районах Петербурга, а в Ленинградской области — во Всеволожском районе. «Наиболее популярны сегодня те малоэтажные проекты, которые располагаются на границе города и области, поскольку имеют хорошую транспортную доступность и развитую инфраструктуру. К примеру, город Всеволожск, где представлен далеко не один проект малоэтажной застройки, сейчас активно застраивается. Здесь как раз присутствует сочетание развитой инфраструктуры, близости к Петербургу и атрибутов загородной жизни: рядом лес и озера»,— говорит исполнительный директор СК «Гранд-Строй» Константин Матыцын. Он считает, что малоэтажное жилье, пожалуй, самый сложный формат на российском рынке недвижимости. С одной стороны, это дома в загородных коттеджных поселках закрытого типа и купить такую недвижимость в состоянии далеко не каждый. С другой — это многоквартирные дома эконом- и комфорт-классов высотой три или пять этажей, где цена квадратного метра приемлема даже для покупателя со средним уровнем достатка.

Гендиректор строительной компании «Красная стрела» Николай Урусов отмечает, что если говорить о стоимости жилья в малоэтажных проектах, то она соответствует среднегородской соответствующего класса. Однако он обращает внимание на то, что, как правило, за те же деньги, что и в многоквартирном доме, в малоэтажном покупатель сможет приобрести квартиру большей площади с более удобной планировкой. «Не стоит забывать и о других достоинствах малоэтажных проектов — это меньшая плотность населения, меньшая нагрузка на инфраструктуру жилого комплекса, возможность знать своих соседей в лицо, близость к природе. Благодаря этим и другим факторам в последние годы доля сделок в сегменте малоэтажного жилья стабильно растет. Сейчас, по моим оценкам, она достигает 10% от общего объема продаж новостроек в Петербурге и области»,— говорит господин Урусов.

Ведущий специалист по аналитике и консалтингу ООО «Первое ипотечное агентство» Мария Таранова утверждает, что разница в цене на малоэтажные и более высокие дома все же есть, но скорее она зависит не от высотности, а от качества строительства, класса объекта, местонахождения дома, видовых характеристик и т. п.

Малая доля

Но малоэтажных комплексов очень мало. За последние пять лет в городе было построено или находится в стадии строительства лишь два-три десятка комплексов высотой до трех-четырех этажей. А за десять лет таких комплексов можно насчитать не больше сотни. Представитель «Лаборатории метров» Елизавета Яковлева подсчитала, что доля малоэтажных жилых комплексов в общем объеме предложения сегодня составляет около 7%. Причина этого, как считает специалист департамента городской недвижимости Engel & Volkers в Санкт-Петербурге Денис Розанов,— желание девелоперов использовать свои возможности и ресурсы по максимуму, и в первую очередь строить более высокие дома. Земля дорожает, и девелоперы, выбирая между 25 этажами и 3–4, практически всегда выбирают первый вариант, потому что он приносит больше денег. И только в тех случаях, где правила землепользования и застройки микрорайона ограничивают высоту дома четырьмя этажами (зона Ж1), возможно строительство невысоких клубных домов. Вполне очевидно, что себестоимость квартир в них будет значительно выше, чем в многоэтажках, поскольку такие дома рассчитаны, как правило, не более чем на 50 квартир, а цена стартует с отметки 150–200 тыс. руб. за 1 кв. м. «Тем не менее спрос на такую недвижимость высок. Клиенты сегодня отдают предпочтение приватности, безопасности. Камерность дома, узкий круг жильцов — вот требования, которые выдвигает покупатель элитной недвижимости».

По наблюдениям Елизаветы Яковлевой, основные покупатели квартир в малоэтажных пригородах — это молодые семьи с детьми, взрослые старше 50 лет, нуждающиеся в тишине и покое, прогулках за городом. Активные молодые люди с личным автомобилем также одна из категорий покупателей малоэтажки.

Руководитель департамента аналитики Meridian Development Екатерина Москвина рассуждает: «Наверное, это мечта каждого — жить в малоэтажном комплексе в черте мегаполиса, такого как Санкт-Петербург. Но, конечно, каждый девелопер стремится извлечь максимальную выгоду из участка земли, на котором строит». Поэтому в черте города дома строятся настолько высокими, насколько позволяют правила землепользования и застройки. Объекты комфорт-класса не выше четырех этажей строятся на значительном удалении от центра города.

Послевоенное наследие

Помимо первичного рынка в городе есть достаточно заметный сегмент малоэтажного жилья, построенного еще 70 лет назад — речь о так называемых немецких домах.

«Немецкие коттеджи» — это отдельная категория жилой недвижимости Санкт-Петербурга. Несмотря на то что расположены они в разных районах города (преимущественно Приморском, Выборгском, Красногвардейском и Кировском, больше всего таких домов на улице Савушкина в районе Черной речки и на Охте в Красногвардейском районе), все имеют схожие характеристики: близость к центру города и станциям метро, небольшое число квартир в доме (от четырех до восьми), потолки около 3 м, двухкомнатные квартиры, как правило, 48 кв. м, трехкомнатные — до 60 кв. м, площадь комнат — 11–18 кв. м, кухни — 5–7 кв. м. В некоторых квартирах до сих пор не оборудованы ванные комнаты. На севере Петербурга в районе Дибуновской улицы и рядом со станцией метро «Удельная» дома более качественные, район более развит, в пешей доступности качественная инфраструктура. В большинстве таких домов сделан капитальный ремонт, отреставрирован фасад.

В последние два-три года девелоперы обратили внимание на эту локацию. На месте ветхих зданий сейчас появляются новые современные дома с подземным паркингом, закрытой благоустроенной территорией, гармонично вписывающиеся в малоэтажную застройку. По наблюдениям Дениса Розанова, спрос на квартиры в этих домах растет. Покупатели такой недвижимости хотят жить недалеко от центра города, но в малоэтажках, а не в высотках-муравейниках. На юге города «немецкие коттеджи» чаще всего в плохом состоянии. Спрос на такую недвижимость слабый, да и предложения о продаже появляются редко. Мария Таранова рассказывает о том, что представляют собой эти коттеджи: «Планировки в таких домах неудачные, все помещения проходные. Если дома и квартиры находятся в таком состоянии, спрос на них невысок, ремонт очень затратный — обойдется в 60–90 тыс. руб. за 1 кв. м. А если квартиры выкуплены и сделан ремонт (например, с зоной спа, бассейном, несколько этажей в одной квартире), то такие дома крайне редко выходят в продажу, цены уже ощутимо выше».

Денис Кожин

ПРОДАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС В ЗЕЛЕНОГРАДЕ

Организатор торгов ЗАО «Сбербанк-АСТ» сообщает о проведении на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ» (http://utp.sberbank-ast.ru/) процедуры запроса предложений по продаже Производственного комплекса ОАО «НПК «НИИДАР», расположенного по адресу:
г. Москва, ЗелАО, Панфиловский проспект, дом 4

Начальная цена 1 600 000 000 руб.

Дата окончания приема заявок: 11 мая 2018 г. 16.00 (мск)

Требования к заявке, порядок подведения итогов и определения победителя содержатся в аукционной документации, размещенной на http://utp.sberbank-ast.ru/ в торговой секции «Закупки и продажи» в разделе «Продажи»

Дополнительная информация по тел. **+7 985 726 9929**

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Халиль Аминов** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов, Наталия Коновалова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 | Ограничение: 16+