Три грани рынка. Сегодня застройщики реализуют квартиры в новостройках по трем схемам: ипотека, стопроцентная оплата и рассрочка | **16**

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ARE ACADEMY OF REAL ESTATE

Реклама

Недвижимость

Понедельник 12 ноября 2018 №207/П (6445 с момента возобновления издания) **spb.kommersant.ru**

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.

14 | Качественная отделка мест общего пользования способна стать весомым конкурентным преимуществом объекта

15 | Для девелопера формирование успешной квартирографии проекта — задача с большим количеством неизвестных

Архитекторы и чиновники периодически поднимают вопрос о том, что жилая недвижимость, возводимая в Петербурге, должна гармонично вписываться в облик Северной столицы. На деле гармонии добиться удается далеко не всегда, особенно если речь идет об окраинах, где жилые комплексы возводятся зачастую без какой-либо детальной стилевой проработки. Впрочем, участники рынка считают, что ситуация может измениться, так как покупателей в настоящее время все больше интересует не только само жилье, но и окружающая обстановка.

Единичные образцы

— архитектура —

При выборе архитектора или целой мастерской для создания облика жилого дома застройщик, как правило, руководствуется репутацией, опытом и портфелем реализованных проектов той или иной компании. Руководитель архитектурно-дизайнерской группы ПАО «Группа ЛСР» Оксана Андросова говорит: «Если речь идет о масштабном проекте недвижимости, то важно, чтобы специалисты той или иной мастерской смогли вписать объект в городскую среду, а также сумели отстоять свое архитектурное видение перед градостроительным советом. Профессиональный уровень российских архитекторов в настоящее время сильно вырос. Очень многие проекты жилья, реализуемые сегодня в Санкт-Петербурге, отвечают самым высоким международным стандартам и соответствуют современным архитектурным тенденциям».

Управляющий партнер Glorax Development Дмитрий Коновалов отмечает, что в рамках реализации жилых проектов компания работает с архитекторами мирового уровня, известными бюро Санкт-Петербурга и Москвы, среди которых MLA+, KCAP и Orange Architects, архитектурное бюро «Остоженка», студия «А.Лен», Архитектурная мастерская Асадова, «Интерколумниум», студия ландшафтного дизайна «Нескучный сад», архитектурная мастерская «Витрувий и сыновья», проектное предприятие «Инженерное дело». «Основная задача, которая ставится перед ними,— моделирование и создание комфортной среды с выразительной, запоминающейся архитектурой и общественными зонами для наших покупателей, а также создание проектов, которые стали бы украшением города»,— говорит он.

Стоимость жилья в проектах с оригинальной архитектурой, как правило, на 10–20% выше, чем в типовом проекте

Госпожа Андросова подчеркивает, что создание архитектуры — это не только внешняя оболочка здания, но и продуманные планировочные решения, сбалансированная квартирография и развитая инфраструктура в составе дома.

Группа RBI старается изначально определиться с архитектурной мастерской, стиль и опыт которой максимально подойдут для конкретного места в Петербурге, и дальше работать с ней, рассказывает руководитель отдела развития продуктов и разработки концепций RBI Тамара Попова. Именно так появился опыт сотрудничества с испанским архитектором Рикардо Бофиллом: в 2013 году жилой комплекс на Новгородской улице стал первым завершенным проектом этого зодчего в Петербурге.

По словам госпожи Поповой, в целом западных архитекторов отечественные девелоперы привлекают нечасто. Опыт показывает, что требуется определенная работа по адаптации их проектов под российские градостроительные нормы, велики финансовые и временные затраты, связанные с организацией их работы в Петербурге. «Но для города привлечение западных архитекторов — скорее плюс. Их проекты вносят свежую струю, они очень сильны в мастер-планировании, то есть в создании целых кварталов (транспортные потоки, благоустройство)»,— уточняет эксперт.

Что касается оригинальных архитектурных приемов и смелых экспериментов, то они уместны тогда, когда являются частью единой концепции проекта, то есть когда они связаны с локацией, архитектурным окружением и традициями места, говорит госпожа Попова. В историческом центре Петербурга это невозможно, а вот в его окрестностях, например, на территориях бывших промзон, примеры есть, один из которых — жилой комплекс на пересечении Свердловской набережной и Пискаревского проспекта, включенный в Белую книгу Всемирного клуба петербуржцев за развитие петербургских архитектурно-художественных традиций в контексте современной застройки и за новизну художественного образа, напоминает она.

По словам Дмитрия Коновалова, стоимость жилья в проектах с оригинальной архитектурой, как правило, примерно на 10–20% выше, чем в типовом проекте. При этом определенную сложность при реализации проектов с уникальными стилистическими решениями представляют устаревшие строительные нормативы.

«В этом и заключается работа девелопера: провести мозговой штурм, пригласить российских коллег для адаптации проекта и выработки альтернативных решений, получить специальные технические условия»,— подчеркивает управляющий партнер Glorax Development.

Ценовые параметры проекта во многом зависят от конкретного расположения дома, его наполнения и окружения, говорит Оксана Андросова. «С одними специалистами у нас идет диалог еще до этапа составления технического задания. Мы обсуждаем, как раскрыть все достоинства проекта, уделяем внимание каждой детали. В основном такой подход ближе к проектам высокого класса недвижимости, где простор для творчества шире, да и инвестиции в такие проекты гораздо выше. А это более дорогие материалы в строительстве и отделке»,— поясняет она, добавляя, что даже в недорогом проекте недвижимости можно реализовать самые разнообразные решения, позволяющие будущим жителям комфортно жить в таких домах.

Стоимость жилья в значительной степени зависит от архитектурного решения, так как очевидно, что ровная прямая стена проще и дешевле для строительства, чем многослойный динамичный фасад с оконными проемами разной формы или с ограждающими конструкциями индивидуальной формы, указывает госпожа Попова.

Если говорить об удачных примерах создания архитектуры новых жилых комплексов, то можно выделить два проекта, реализуемых Glorax Development, считает господин Коновалов: жилой комплекс Golden City на намывных территориях Васильевского острова и жилой комплекс премиум-класса Grand House, который будет построен на Тележной улице в центре Петербурга.

«Тенденция увеличения количества выделяющихся с точки зрения архитектуры проектов есть. При этом важно не только создать жилой комплекс с уникальной и яркой архитектурой, но и сделать так, чтобы он органично вписался в существующую застройку»,— отмечает господин Коновалов.

По словам Оксаны Андросовой, каждый объект по-своему уникален. «Одни развиваются быстро, некоторые — десятилетия. „Парадный квартал“ (жилой комплекс группы ЛСР рядом со Смольным.— **„Ъ“**) мы начали проектировать в 2003 году и сдали в 2015 году. Это целый город, в этом проекте нет ничего типового»,— говорит она.

Дмитрий Матвеев

Лидеры отрасли

— рейтинг —

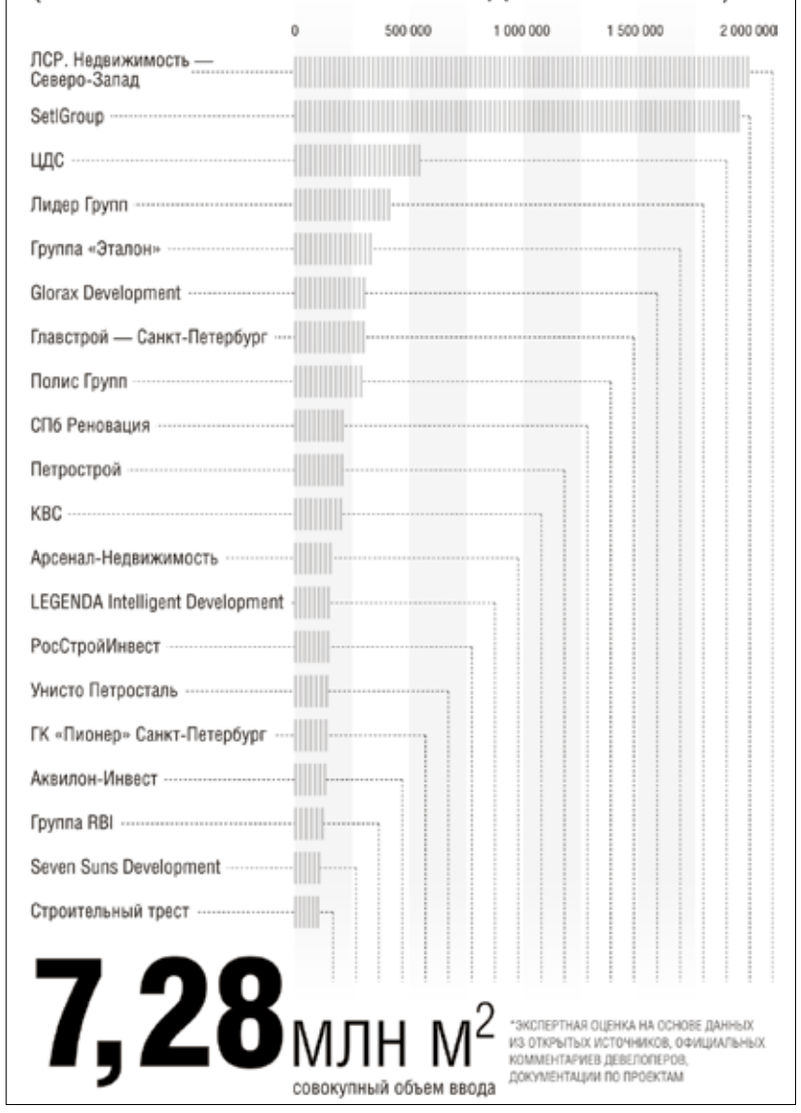
Законодательные изменения в сфере недвижимости стали самой обсуждаемой темой этого года. Застройщики стремились увеличить портфели проектов и нарастить объемы строительства, покупатели же вели себя то более активно, то, напротив, занимали выжидательную позицию. Academy of Real Estate и ИД «Коммерсантъ» проанализировали девелоперский рынок и составили топ-20 участников строительной отрасли Санкт-Петербурга, которые не только успешно адаптируются к новым условиям, но и удерживают лидирующие позиции.

Academy of Real Estate (ARE) — центр обучения для специалистов, работающих в области девелопмента и управления недвижимостью. Центр проводит обучение в России по международным программам институтов IREM, CCIM, ULI, реализует серию учебно-практических семинаров и конференций в Петербурге и Москве.

В составленный рейтинг вошли крупнейшие застройщики Петербурга. В общей сложности компании оценивались по 15 критериям, объединенным в шесть блоков. По каждому из анализируемых факторов определялись максимальные и минимальные показатели среди всех участников. Индекс для конкретной компании демонстрирует, насколько близко находится по данному критерию компания к лидеру.

При экспертной оценке учитывались объемы активного строительства, ввода в эксплуатацию, объемы продаж, а также планы по новым проектам. Кроме того, отдельное внимание было уделено информационной открытости и надежности застройщиков. В частности, рассматривались такие критерии, как отсутствие задержек, наличие в открытом доступе всей необходимой документации и информации о строящихся жилых комплексах. Рейтинг составлен на основе данных из открытых источников, официальных комментариев девелоперов, документации по проектам. Рассматриваемый период: январь 2017 года — октябрь 2018 года.

ЗАЯВЛЕННЫЙ ОБЪЁМ ВВОДА ЖИЛОЙ ПЛОЩАДИ, КВ. М (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ)*



7,28 МЛН М²
совокупный объем ввода

*ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ, ОФИЦИАЛЬНЫХ КОММЕНТАРИЕВ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПРОЕКТАМ

КРУПНЕЙШИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

	Индекс продаж	Индекс ввода	Индекс строительства	Индекс отсутствия задержек	Индекс документации	Индекс информационной открытости	Итоговая оценка
Вес фактора	25%	10%	20%	25%	25%	10%	
1. ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад	0,96	0,57	1,00	0,72	1,00	0,94	0,87
2. SetlGroup	1,00	0,80	1,00	0,89	0,50	0,60	0,86
3. Группа «Эталон»	0,62	0,38	0,58	0,99	1,00	0,94	0,75
4. Главстрой — Санкт-Петербург	0,41	0,57	0,53	0,83	0,70	0,64	0,61
5. Glorax Development	0,21	0,03	0,53	0,94	1,00	0,83	0,58
6. Seven Suns Development	0,15	0,20	0,20	1,00	0,70	0,94	0,51
7. Полис Групп	0,28	0,41	0,37	0,64	0,70	0,94	0,51
8. ЦДС	0,41	0,92	0,70	0,01	0,70	0,84	0,49
9. КВС	0,24	0,19	0,29	0,94	0,58	0,50	0,48
10. СПб Реновация	0,29	0,17	0,37	0,75	0,70	0,56	0,48
11. Мавис	0,13	0,08	0,08	1,00	0,70	0,94	0,47
12. РосСтройИнвест	0,17	0,13	0,26	0,92	0,64	0,64	0,47
13. Аквилон-Инвест	0,14	0,03	0,24	0,92	0,62	0,82	0,46
14. ЮИТ	0,08	0,06	0,07	0,94	0,70	0,94	0,44
15. ГК ПИК	0,06	0,00	0,16	1,00	0,70	0,70	0,44
16. Группа RBI	0,15	0,13	0,19	0,85	0,70	0,64	0,43
17. Строительный трест	0,16	0,19	0,11	0,94	0,70	0,44	0,43
18. VEREN GROUP	0,01	0,00	0,03	1,00	0,70	1,00	0,43
19. Арсенал-Недвижимость	0,19	0,15	0,15	0,80	0,70	0,64	0,43
20. Евростроой	0,02	0,03	0,02	1,00	0,70	0,94	0,42

КАЖДЫЙ ИНДЕКС ПОКАЗЫВАЕТ ПОЗИЦИЮ КОМПАНИИ МЕЖДУ ПЕРВОЙ И ПОСЛЕДНЕЙ ПО ДАННОМ ПОКАЗАТЕЛЮ И ОТРАЖАЕТ, НАСКОЛЬКО БЛИЗКО ОНА НАХОДИТСЯ К ЛИДЕРУ СРЕДИ РАССМОТРЕННЫХ. ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ, ОФИЦИАЛЬНЫХ КОММЕНТАРИЕВ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПРОЕКТАМ

5% доля ЖК, на сайтах которых фотоотчёт публикуется реже, чем раз в месяц

15% доля ЖК, на сайтах которых фотоотчёт публикуется чаще, чем раз в месяц

80% доля ЖК, на сайтах которых фотоотчёт публикуется ежемесячно

57% доля ЖК, за строительством которых можно наблюдать онлайн

75% сайтов ЖК содержат проект договора долевого участия/купли-продажи

70% сайтов ЖК содержат ориентировочные цены на полный перечень квартир

Встретить по одежке

Одним из основных элементов восприятия здания является его фасад, и девелоперы, которые улавливают новые тенденции, стараются применять соответствующие времени и запросу материалы и конструкции.

— фасады —

Строительная сфера в России остается во многом консервативной и часто неохотно принимает новые решения в плане как облика самих зданий, так и окружающего их пространства. Тем не менее в последние годы фиксируется рост числа интересных с точки зрения архитектуры и удобных с точки зрения проживания комплексов, хотя таких проектов пока немного и встречаются они в основном только в Москве и Петербурге.

В настоящее время на рынке распространены в первую очередь две технологии: теплый штукатурный фасад и навесной вентилируемый фасад, рассказывает руководитель отдела развития продуктов и разработки концепций группы RBI Тамара Попова. Штукатурный фасад более экономичен, навесной — дороже, если речь идет об отделке качественными материалами, например, натуральным камнем или керамической плиткой.

«При этом многослойный штукатурный фасад может и не уступать навесному по теплоэффективности и эстетическим характеристикам. В наших домах комфорт-класса мы чаще применяем именно эту технологию. Кстати, в случае штукатурного фасада для придания фасаду динамичности часто используется рустовка, и от ее рисунка также во многом зависит эстетика объекта»,— отмечает она. Если навесной фасад применяется в домах комфорт-класса, то, как правило, выполняется он из керамогранита, а в домах бизнес-класса для фасадов характерно большее количество декоративных элементов и сочетание разных видов фасада в одном проекте, добавляет госпожа Попова.

По ее словам, в сочетании со штукатурными фасадами зачастую целесообразно применение других материалов и систем. В частности, в жилом комплексе компании «Биография» в оформлении фасада используются клинкерная плитка, известняк твердых пород и природный гранит, а в другом перспективном проекте — на 12-й Красноармейской улице — проектируется необычное фасадное решение.

Новые материалы

По словам исполнительного директора компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Вадима Бельмана, компания при строительстве своих объектов старается использовать ряд инновационных материалов и технологии, при этом не только в высоком ценовом сегменте. «Например, для объектов комфорт-класса мы используем бесшовную технологию отделки фасадов. Несколько лет назад эта технология была неким прорывом на рынке строительства, сейчас это хорошо зарекомендовавшее себя решение»,— говорит он.

Суть технологии заключается в том, что каркас здания монтируется из железобетонных изделий, фасад утепляется долговечным теплоизоляционным материалом, поверх которого накладывается несколько слоев базовой декоративной штукатурки, закрывающей швы. «Благодаря бесшовному утеплению внешнего контура здания существенно снижаются естественные тепловые потери. Более того, эта технология дает возможность использовать богатую цветовую палитру, воплощать в жизнь современные архитектурные решения, а также быстро и эффективно делать косметический ремонт, поддерживая отличный внешний вид здания в течение многих лет»,— делится господин Бельман.

Тамара Попова обращает внимание на то, что интересные и красивые фасады в настоящее время могут создавать российские, в частности петербургские, архитекторы. «Навесной фасад из облицовочного кирпича — одна из отличительных черт нашего жилого комплекса „Четыре горизонта“ и „Дома на излучине Невы“, созданного мастерской Владимира Григорьева. Этот комплекс стал событием для Петербурга. Для монтажа фасада мы использовали более 1,2 млн кирпичей разных оттенков, то есть впервые в жилом строительстве Петербурга эта технология применена в таком объеме»,— подчеркивает она.

Среди других проектов компании госпожа Попова выделяет элитный жилой комплекс Futurist, строительство которого RBI начала на Барочной улице. В нем запроектирован фасад из светлого юрского мрамора с декоративными элементами в стиле ар-деко и облицовкой нижнего этажа темным гранитом.

Мировой опыт

Если взять примеры создания оригинальных фасадов зданий в разных странах мира, то они серьезно отличаются от того, что сделано в Петербурге. Такие проекты есть и в странах Европы, и в Латинской Америке, и в Азии, говорится в исследовании Architectural Digest.

Например, в столице Бразилии Рио-де-Жанейро к Олимпийским играм был построен так называемый «танцующий павильон». Его фасад состоит из зеркал, которые двигаются благодаря моторам. Моторы, в свою очередь, реагируют на сенсоры, встроенные в танцпол внутри павильона. Таким образом, около 500 круглых зеркал двигаются в такт музыке и танцующим людям. Разработкой проекта занималась студия архитектора Guto Requena из Сан-Паулу.

Здание морской базы в Амстердаме в рамках реновации было перестроено по проекту архитектурного бюро SLA. Его железобетонный фасад состоит из окон, утопленных вглубь деревянных решетчатых рам, которые символизируют флаги государств Евросоюза.

Жилой комплекс во французском Нантере характеризуется «двухслойным» многогранным фасадом, который скрывает в себе пространство, предназначенное для общего пользования жильцами. Зимой в нем может быть устроен зимний сад, так как фасад облицован трафаретным стеклом с пиксельным узором, который хорошо пропускает солнечный свет. Проектировщиком выступило архитектурное бюро X-TU.

Дом в португальском городе Повуа-ди-Варзин связан с морем и рыболовством. В своем проекте архитекторы бюро DIonisolab хотели подчеркнуть эту связь: западный фасад облицован панелями из нержавеющей стали и перфорирован особыми знаками — siglas poverias, которые являлись протописьмом для коммуникации и обозначения собственности местных рыбаков много поколений. В темное время суток через перфорации проходит свет из дома, делая их похожими на магические символы. Кроме того, стальные панели подвижны и раскрываются по принципу книжки на любом этаже. Восточный фасад здания полностью состоит из окон.

Геометрические формы фасада офисного здания в Сингапуре, созданного архитекторами бюро WOHA, отточены в форме кристаллов и дополнены зеленью. Такое необычное оформление продиктовано желанием заказчиков подчеркнуть то, что офис находится на перепутье трех дорог, и «развернуть здание во все стороны».

Дом для работников железной дороги в Мельбурне спроектирован архитектурным бюро McBride Charles Ryan. Он похож на шкатулку с драгоценностями и контрастирует с окружающим его ландшафтом. Кроме того, узорчатый фасад с множеством окон значительно сокращает расход энергии в здании, так как пропускает большое количество естественного света.

Окна на фасаде здания исследовательского центра университета LaTrobe в Мельбурне обрамлены шестиугольными конструкциями, что делает его похожим на структуру молекулы. В отдельных местах устроены отдельные балконы-кабинеты, выступающие из фасада на несколько метров. Над проектом здания работали архитекторы из бюро Lyons.

Еще один образец создания оригинального фасада — рабочее пространство Yardhouse в Лондоне, спроектированное архитекторами бюро Assemble. Фасад здания, отделанный разноцветной «чешуей», символизирует его многофункциональность и творческий потенциал. Дом создан для людей креативных профессий, чтобы они могли собираться в одном месте, работать и делиться опытом друг с другом.

Также можно выделить проект отеля Mar Adentro, хотя в данном случае речь идет не столько об оригинальном фасаде, сколько об оригинальном подходе к созданию комплекса. Отель расположен на побережье городка Сан-Хосе-дель-Кабо в Мексике. Сверху здание выглядит как побеленный архипелаг, гармонично сочетающийся с темно-синим морским пейзажем. Ансамбль отеля состоит из кубических блоков, каждый из которых расположен под определенным углом, а все вместе они спускаются с высоты к океану. Объемы, сформированные модульными кубами блоков отеля, как будто стоят на плаву, чему способствует и большое количество бассейнов, которые расположены на разных уровнях от краев бетонных конструкций к специальным дорожкам. Автором проекта является архитектор Мигель Арагонес.

Дмитрий Матвеев

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Строительная сфера в России остается во многом консервативной и часто неохотно принимает новые решения в плане как облика самих зданий, так и окружающего их пространства

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Сейчас многие застройщики в отделке входной группы стараются отразить концепцию жилого комплекса

Отделка общего доступа

— входные зоны —

Наполнение и отделка мест общего пользования (МОП) в новостройках стали предметом внимания застройщиков около пяти лет назад. Затраты на отделку МОП в масштабах проекта невелики и составляют от 14 до 50 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от класса жилого комплекса. При этом участники рынка считают, что качественная отделка МОП способна стать весомым конкурентным преимуществом объекта.

По словам экспертов Glorax Development, за последние несколько лет оформление мест общего пользования в новостройках Петербурга перешло от типовых к индивидуальным проектам. «Сейчас многие застройщики в отделке входной группы стараются отразить концепцию жилого комплекса»,— отмечают специалисты компании.

Участники рынка говорят о том, что изменился сам подход к планированию мест общего пользования. Руководитель архитектурно-дизайнерской группы ПАО «Группа ЛСР» Оксана Андросова уверена в том, что однотипные и утилитарные, лишенные индивидуальности интерьеры ушли далеко в прошлое. Сейчас это стильные и удобные пространства, которые повышают общее качество жизни, считает госпожа Андросова.

В аналитическом центре компании «Главстрой-СПб» считают, что МОП стали не просто элементом дома, а частью жилой среды. «МОП становятся более просторными и наполненными функционально. Одна из доминирующих тенденций — отделка МОП в светлых тонах с добавлением ярких цветовых элементов, подчеркивающих концепцию дома, или с целью разграничить различные функциональные зоны»,— комментируют эксперты.

Катерина Соболева управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Becar Asset Management, добавляет, что существенную роль также играет достаточное освещение МОП: «В последнее время застройщики начали оснащать входные группы не целостными стальными дверьми, а стеклянными тонированными дверьми, сквозь которые видно происходящее в парадной и проходит дополнительное освещение».

Классовый подход

Если еще пять лет назад качественная отделка мест общего пользования была прерогативой новостроек высокого класса, то сегодня даже в объектах массового спроса можно встретить интересные варианты оформления МОП. При этом затраты на отделку МОП в масштабах проекта, как правило, невелики и зависят от класса объекта.

По оценкам Марии Куксы, руководителя службы по формированию продукта группы «Эталон», в среднем стоимость отделки МОП варьируется от 14 до 50 тыс. рублей за квадратный метр. «Как правило, первые этажи парадных или общее лобби отделываются подороже, это места, в которых бывают все жители. МОП на этажах выполняются в том же стиле, но немного проще. Традиционно более дорогая отделка МОП реализуется в проектах класса комфорт-плюс и выше. В проектах бизнес-класса группы „Эталон“ себестоимость отделки первого этажа входной группы составляет примерно 45 тыс. рублей за квадратный метр, а типового жилого коридора — около 25 тыс. рублей»,— делится данными госпожа Кукса.

По словам Катерины Соболевой, в масс-маркете чаще всего встречаются оштукатуренные, окрашенные стены и недорогой керамогранит на полу. «Вкладываться в дорогую отделку МОП в таких проектах никто не станет, но и с ограниченным бюджетом застройщики при желании создают современные и эстетически приятные пространства мест общего пользования»,— рассказывает госпожа Соболева.

Интересные и по-настоящему эксклюзивные решения в отделке мест общего пользования, как правило, встречаются в новостройках бизнес-класса и в элитных объектах. В жилых комплексах высокой ценовой категории к разработке проекта привлекаются именитые архитектурные бюро, а также используются более качественные и дорогие материалы, чаще иностранного производства, отмечают эксперты Glorax Development. Так, для разработки интерьеров ЖК Golden City и ЖК Ligovsky City компания привлекла известное московское дизайн-бюро Mill Studio.

«Основным мотивом оформления внутренних помещений жилого комплекса Golden City станет золото и его оттенки, а для отделки планируется использовать натуральный камень и дерево, причем декоративные элементы будут повторять геометрию фасадов самого комплекса. Входные зоны „Первого квартала“ и „Второго квартала“ проекта Ligovsky City будут выдержаны в неоклассическом стиле, за основу взяты кремовые и темно-серые оттенки,— рассказали в Glorax Development.— В премиальном проекте Grand House на Тележной улице дизайн мест общего пользования разработало Архитектурное бюро Асадова, которое сделало ставку на светлые просторные холлы, зону отдыха для жителей дома и создание безбарьерной среды с единым уровнем пола от тротуара до лифта».

Эксперты рынка отмечают, что в новостройках высокого класса подход к отделке мест общего пользования трансформируется не только в сторону использования натуральных материалов, но и в сторону зонирования.

Людмила Заиченко, заместитель директора департамента исследований Colliers International, говорит о появлении большого количества пространств с новыми функциями, о которых раньше никогда не задумывались, но теперь (в частности, в проектах более высокого класса) они являются неотъемлемой частью любого проекта. «Речь идет о колясочных, мини-душевых для помывки лап домашних питомцев, различных шерингах (бук-шеринг например), местах для отдыха и ожидания гостей. Концепция безбарьерной среды реализуется через удобные входы без ступеней и пандусов. На рынке появляются проекты, которые оформляют МОП в стиле лофт, органично дополняют дизайн витражными окнами, ставят в холлах клумбы»,— делится наблюдениями госпожа Заиченко.

По данным аналитического центра компании «Главстрой-СПб», в проектах бизнес-класса зачастую предусмотрены ресепшен, место для встреч или лобби-бар. В элитных жилых комплексах может работать портье и существовать отдельные залы для проведения встреч или деловых переговоров. Также в проектах премиум-класса могут быть предусмотрены детская комната, ресторан, зимний сад.

Оправдать ожидания

Участники рынка обращают внимание на то, что качественная отделка МОП сегодня может стать серьезным конкурентным преимуществом застройщика.

По оценкам экспертов Glorax Development, качественная отделка мест общего пользования важна для покупателей, особенно в сегменте дорогой недвижимости. «Она создает первое впечатление о проекте и является одним из признаков его принадлежности к тому или иному классу. Поэтому в интерьерах общественных зон важно создать атмосферу изысканности и комфорта»,— считают специалисты.

Людмила Заиченко добавляет, что сегодня качественная отделка МОП — это не бонус для покупателя, а естественная потребность. «Делать упор на красивые места общего пользования при позиционировании проекта стало нормой, но вряд ли покупатели принимают решение о покупке, исходя из характеристик МОП. Скорее удобные, продуманные МОП увеличивают общую привлекательность проекта, но при прочих минусах, таких как удаленность от метро, плохо развитая инфраструктура, непривлекательные планировки или завышенная цена, только из-за красивых МОП проект никто выбирать не станет»,— резюмирует госпожа Заиченко.

Креативное решение

По наблюдениям Марии Куксы, необычная отделка МОП чаще встречается в московских проектах. Петербургские застройщики больше ориентируются на европейский подход к отделке общих пространств, который подразумевает лаконичность и функциональность.

Людмила Заиченко отмечает, что весь опыт по отделке МОП на нашем рынке сейчас — это опыт, пришедший из-за границы. «В Петербурге есть иностранные компании, пережившие кризис, которые активно строят и задают эти тенденции на активно развивающемся рынке жилья. Отделка МОП, ландшафтный дизайн в проектах более низкого класса, чем „бизнес“,— все это внедрялось на Западе, а теперь получает распространение в Петербурге»,— комментирует госпожа Заиченко.

Помимо креативных интерьерных решений, застройщики начинают задумываться о высокотехнологичных решениях для мест общего пользования. Эксперты аналитического центра компании «Главстрой-СПб» говорят об интерактивности пространства как одном из ключевых требований к современным МОП. «Так, сегодня в лифтовых холлах некоторых домов устанавливаются смарт-панели, при помощи которых можно узнать прогноз погоды, новости от управляющей компании жилого комплекса, воспользоваться различными интерактивными сервисами,— рассказывают специалисты аналитического центра.— Интерактивность предполагает превращение привычного жилья в настоящий „умный“ дом. Например, в таких домах устанавливается не стандартный домофон для звонка в квартиру, а онлайн-система, предоставляющая возможность вызвать городские экстренные службы. Также устройство поможет моментально связаться с диспетчерской службой или управляющей компанией в случае возникновения аварийной ситуации».

Андрей Семериков

недвижимость

Центростремительный девелопмент

Сколько помнит себя рынок недвижимости Петербурга, девелоперы всегда ощущали дефицит земельных участков под застройку. Девелоперы заинтересованы прежде всего в приобретении готовых к застройке градостроительно проработанных «пятен» в популярных у покупателей локациях с развитой дорожно-транспортной и богатой социальной инфраструктурой. Однако предложение таких участков на рынке иссякает.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Если город будет строить подъездные дороги, станции метро, социальные объекты, то это может сделать практически любую локацию привлекательной для застройщиков и их покупателей

— перспективные территории —

«На начало 2018 года в открытом предложении в Санкт-Петербурге и ближайших пригородах находилось около 5,2 тыс. га (свыше 350 лотов различной емкости) под перспективное строительство более 35 млн кв. м недвижимости. При этом 42% земельных площадей и 20% от количества лотов — это предложение на пригородных территориях. Основной объем предложения приходится на частично подготовленные земельные участки. Отмечается дефицит участков, расположенных в комфортных локациях в черте города»,— делится статистикой Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская недвижимость». Поэтому застройщикам приходится выбирать участки в тех локациях, что предлагает рынок, находя баланс между интересами спроса и характеристиками имеющегося «пятна».

В последние пару лет эксперты все чаще говорят о неизбежности сокращения спроса на областные проекты вдоль КАД (так называемое «закадье») со стороны покупателей. «Сейчас наблюдается тенденция смещения активности застройщиков из пригородных локаций в городские. Соответственно, спрос на земельные участки под жилищное строительство в новых густонаселенных пригородах Петербурга с минимальным количеством инфраструктуры низкий»,— рассказала Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. Причиной тому называется тот факт, что покупатели квартир на областных территориях уже столкнулись с проблемами, сопутствующими невысоким ценам на квартиры в таких жилых комплексах.

Серьезная проблема

Острейшая из проблем — транспортная доступность. Участки, расположенные около станций метро, были привлекательными для покупателей, но они уже застроены и девелоперская активность сдвигается в глубь Ленобласти (особенно заметно это в Девяткино и Мурино), все дальше и дальше от станций метрополитена. А слабо развитая дорожно-транспортная инфраструктура в этих локациях (недостаточное количество выездов из кварталов, узкие магистрали на въезде в город, малое количество видов транспорта) существенно снижает привлекательность микрорайонов для будущих жильцов. Такая же проблема свойственна и участкам, которые расположены вдоль КАД, но не имеют своих станций метро. В целом Кудрово, Девяткино, Мурино, Янино, Парголово, Бугры и Шушары требуют огромных вложений в развитие дорожно-транспортной сети, чтобы снова вернуть былой ажиотажный интерес покупателей. Но это не единственная проблема, с которой сталкиваются жители новых микрорайонов. Остро ощущается в этих кварталах проблема очистных сооружений, а также обеспечения объектами социальной инфраструктуры.

В качестве решения вышеперечисленных проблем власти приняли решение ужесточить требования к девелоперам, сократив былые преференции для застройщиков, снизив нормативы по высотности зданий, а также переложив на их плечи строительство детских садов, школ и даже развитие транспортной инфраструктуры. Экономика проектов в «закадье» стала иной — уже не настолько привлекательной для строителей. Все это в конечном итоге привело к поиску застройщиками новых территорий для строительства жилья.

Ольга Трошева рассказала, что средняя нагрузка на квадратный метр улучшений (которые вынуждены производить застройщики) в крупных локациях в пригородной зоне составляет 7–12 тыс. рублей, в «сером поясе» — 15–20 тыс. рублей, в менее развитых, удаленных локациях в черте Петербурга — 10–15 тыс. рублей.

Более высокие показатели нагрузки на квадратный метр улучшений в черте города по сравнению с «закадьем» уже не пугают застройщиков, так как проекты в черте города имеют понятную и относительно прогнозируемую финансовую модель. К этой категории в настоящее время стали относиться земли, тяготеющие к центральной части Санкт-Петербурга: «серый пояс» — вдоль Обводного канала, в Кировском, Красногвардейском, Выборгском и Невском районах города. «Сейчас застройка „серого пояса“ наиболее популярна у девелоперов, и таких проектов становится все больше, потому что в них уже существует развитая социальная инфраструктура, они отличаются хорошей транспортной доступностью, помимо прочего, там есть водные артерии»,— рассказывает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж компании «Отделстрой».

По различным оценкам экспертов, в 2018 году объем жилья в проектах редевелопмента промышленных территорий составляет около трети всего рынка Петербурга. По оценкам аналитиков консалтингового центра «Петербургская недвижимость», по объемам редевелопмента первое место в городе занимает сейчас Невский район (территории вдоль Октябрьской набережной и Дальневосточного проспекта): там находится 20% объектов. Столько же объектов жилого строительства на бывших заводских территориях находится и в Московском районе — вдоль Московского проспекта или неподалеку.

Другое привлекательное направление для девелоперов — периферия города в черте КАД — Каменка, Средняя Рогатка, Октябрьская набережная, Сосновка — Удельный парк, Красносельский и Невский районы. «Наиболее перспективными с точки зрения земельного ресурса являются также часть Московского района и Фрунзенский район. Строительство в южных районах города долгое время сдерживалось отсутствием очистных сооружений. Юг слабо обеспечен метро — важнейшей частью транспортной инфраструктуры. В частности, такой огромный район, как Красносельский, не имеет на своей территории ни одной станции»,— отмечает Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент».

Относительно слабо развитая транспортная инфраструктура на юге города компенсируется более широкой, чем в «закадье», сетью объектов социальной сферы, а также более прозрачными и понятными планами и механизмами ее наращивания городом. Средние цены на квартиры в городских районах выше, чем в областных. Но благодаря более доступной ипотеке этот факт уже не пугает покупателей.

Территории найдут своих застройщиков

Большинство экспертов сходится во мнении, что рынок не наступит на одни и те же грабли и не вернется на областные территории, пока там не будут решены вопросы транспортной и социальной инфраструктуры. Но это перспектива далекого будущего. «Сегодня серьезный потенциальный объем предложения сосредоточен в границах „серого пояса“, в принципе, активное освоение уже ведется, но для придания большего импульса требуется поддержка со стороны правительства города — содействие инвесторам в освоении лотов и развитии территорий»,— говорит госпожа Трошева.

Также эксперты замечают высокий потенциал у Пушкинского района: уже сейчас там находится 30% от общего объема предложения жилья на первичном рынке. Но району требуется общий рост уровня развития среды обитания в сфере транспорта, инфраструктуры.

«Хотелось бы, чтобы по примеру Москвы Петербург вплотную занялся вопросами реконструкции кварталов первых массовых серий. Речь идет о хрущевской застройке — это примерно тысячи гектаров жилья, которое физически износилось и морально устарело»,— добавляет Светлана Денисова.

В целом внимание девелоперов могут привлечь любые участки, обеспеченные всеми градостроительными документами, с готовыми инженерными коммуникациями. Если город будет строить подъездные дороги, станции метро, социальные объекты, то это может сделать практически любую локацию привлекательной для застройщиков и их покупателей. Но это из области фантастики.

Светлана Попова

Средняя цена квадратного метра жилья в различных локациях Петербурга

Район	Данные на 01.10.2018, тыс. руб.
Б. Сампсониевский пр. (ст. м. «Лесная» — «Черная речка»)	132
Ст. м. «Фрунзенская» (Московский пр./Обводный канал)	125,6
Лиговка	125,4
Сосновка — Удельный парк	120
Средняя Рогатка	109,7
«Балтийская жемчужина» и Юго-Западная приморская часть	107,5
Октябрьская наб. — Дальневосточный пр.	104,6
М. Блюхера пр.	98,9
Каменка	96,7
«Морской фасад»	95,3
Усть-Славянка	88,6
Ново-Сергиево	84,7
Парнас	82,3
Пулковское — Волхонское ш.	92,2
Шушары	71,6

Источник: КЦ «Петербургская недвижимость»

Заглянуть в будущее

— квартирография —

Продуманные архитектурно-планировочные решения являются одним из факторов успешности проекта, так как именно квартира — удобная, функциональная и при этом доступная — является конечной целью покупателя. Но для девелопера формирование успешной квартирографии проекта — задача с большим количеством неизвестных.

Рыночно успешные архитектурно-планировочные решения должны учитывать потребности покупателей. Сложность заключается в том, что «квартирография должна отражать даже не современные, а будущие запросы людей, так как срок реализации объекта, от проектирования до ввода в эксплуатацию, в среднем занимает два-три года. Это касается планировки и помещений, и площади каждого элемента квартиры»,— рассказал Олег Пашин, генеральный директор компании «Петербургская недвижимость». Но в эконом- и комфорт-классе тренды и тенденции в формировании квартирографии могут меняться довольно резко, так как покупатели жилья данных классов наиболее чувствительны к экономическим колебаниям. Любой спад в экономике сразу же приводит к смещению спроса в пользу малогабаритного жилья.

Существенное влияние на количество квартир разных типов и их метражи в жилом комплексе оказывают его местоположение, класс дома, характеристики квартир в соседних домах. Кроме того, квартирография зависит и от современных норм проектирования, в том числе по инсоляции: нельзя сделать большое количество однокомнатных квартир, иначе часть из них не будет инсолироваться.

Тренд на уменьшение

Кризисы в экономике сменяются периодами стабильности и роста, но общий тренд на рынке недвижимости идет к снижению площадей квартир. По оценкам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, за последние пять лет средняя площадь квартир в элитном сегменте сократилась на 16 кв. м, в сегменте жилья бизнес-класса — на 14 кв. м, в сегменте жилья массового спроса — на 6 кв. м.

Несмотря на то, что площадь квартир в эконом- и комфорт-классе сократилась менее значительно, чем в высоком ценовом сегменте, предпочтения покупателей квартир в масс-маркете чаще всего меняют свои предпочтения вслед за макроэкономическими колебаниями. Квартирографию домов эконом- и комфорт-класса сейчас формируют квартиры с небольшой, но функциональной площадью и более доступной ценой. Это связано с тем, что доходы населения не растут и люди могут позволить себе купить в основном малогабаритные квартиры, даже используя ипотечное кредитование. Поэтому в домах масс-маркета пока преобладают студии и однокомнатные квартиры. А выбирая такие квартиры, покупатели ориентируются на максимально лаконичные метражи. В сегменте жилья массового спроса наиболее востребованный диапазон площадей студий — 25–30 кв. м. Делать квартиру-студию меньшего метража нет смысла, даже из экономических потребностей людей, потому что в таких квартирах невозможно будет жить, отмечают эксперты.

«Мы наблюдаем сейчас тенденцию увеличения метражей однушек. Люди хотят приобретать однокомнатные квартиры большего метража — с большими кухнями и более просторными комнатами. Если раньше в эконом- и комфорт-классах были востребованы квартиры площадью 32–33 кв. м, то сейчас уже спрос все чаще на стороне квартир по 37–40 кв. м»,— замечает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж компании «Отделстрой».

Доля двухкомнатных квартир в домах комфорт- и эконом-класса колеблется около показателя в 23–24%. Наиболее востребованы квартиры небольшой площадью 53–58 кв. м. Трехкомнатные квартиры в сегменте жилья массового спроса остаются в меньшинстве и в последнее время не только потеряли в количестве (их доля сократилась на 3%), но и заметно сократились в размерах. «Пять лет назад были популярны площади 81–85 и 91–100 кв. м, а в настоящее время — не более 75–80 кв. м»,— отмечает Светлана Московченко.

Таким образом, общий тренд массового сегмента на текущий момент — малогабаритные квартиры с функциональными планировками. Эта же тенденция распространяется и на бизнес-класс: метражи стали более рациональными, снизилась доля габаритных квартир с площадью несколько сотен квадратных метров.

Формат квартир-студий приживается в высоких ценовых сегментах плохо. Квартиры-студии — это временное жилье, в них живут либо молодые бессемейные люди, либо такие квартиры сдаются, поэтому соседство таких квартир с семейными двух- и трехкомнатными квартирами в бизнес-классе неприемлемо. Но если девелоперу удается удачно интегрировать такие квартиры в своей проект бизнес-класса, то это просторные студии площадью более 39 кв. м, хотя пять лет назад спросом пользовались минимальные квартиры площадью 25–39 кв. м. Покупатели однокомнатных квартир в бизнес-классе чаще выбирают метражи 42–52 кв. м. При этом все большую популярность завоевывает формат европланировок с кухней-гостиной площадью около 18 кв. м и небольшой функциональной спальней 12–14 кв. м. Умерили свои аппетиты и покупатели двух- и трехкомнатных квартир: популярный метраж двухкомнатных квартир сократился с 74–78 до 69–73 кв. м, а квартир с тремя комнатами — с 101–120 до 91–110 кв. м.

Менее всего макроэкономические колебания влияют на квартирографию премиум-сегмента: за последние пять лет изменения произошли даже в сторону повышения площадей. «В элитном сегменте покупатели чаще всего выбирают однокомнатные квартиры площадью более 57 кв. м. А покупатели двухкомнатных квартир повысили свои ожидания относительно оптимальной площади: если раньше они довольствовались 74–78 кв. м, то сейчас выбирают примерно 103 кв. м. То же случилось и с трехкомнатными квартирами: популярные площади увеличились со 111–120 до 131–140 кв. м»,— рассказала Светлана Московченко.

Рынок ждет перемен

Принимая во внимание тот факт, что уровень цен на недвижимость растет быстрее покупательной способности граждан, рынок недвижимости (особенно масс-маркет) находится в поиске таких форматов квартир, конфигурация и логистика которых позволяет сэкономить на площади и, как следствие, на бюджете покупки. Все большую популярность на рынке завоевывают квартиры с европланировками — новый для российского рынка недвижимости формат квартир с просторной кухней-гостиной и функциональными спальными комнатами. По площади такие квартиры в целом не отличаются от классических, но с точки зрения эргономики позволяют более рационально зонировать жилье. Несмотря на стремление покупателей максимально сократить бюджет покупки, неизменным остается и тренд повышения требований покупателей к качеству жизни. В вопросах квартирографии это означает, что интерес все чаще вызывают квартиры с выделенными местами для хранения, раздельными санузлами и большими балконами, выход на которые осуществляется из кухни.

Постоянные поиски оптимальных архитектурно-планировочных решений заставляют девелоперов экспериментировать: на рынке недвижимости стали появляться нестандартные виды квартир, например, с возможностью установки сауны и камина. Появлялся на рынке формат двухуровневых квартир, но он не нашел популярности в российской действительности. Покупатели и застройщики стали шире смотреть на возможность повышения качества жизни посредством квартирографии. Так как покупателей интересует среда, в которой находится квартира: чтобы по соседству жили люди с похожими ценностями и увлечениями, появился «формат „семейных секций“, который объединяет просторные квартиры с тремя и более комнатами, отдельными санузлами в спальнях, гардеробными и прачечными. Это квартиры, созданные специально для больших семей», рассказал Олег Пашин.

И покупатели, и девелоперы надеются, что дальнейший ход истории позволит постоянно повышать качество жизни горожан. «На мой взгляд, тренд сейчас будет смещаться в сторону двух-, трех- и даже четырехкомнатных квартир. Так как достаточно долгое время на рынке доминировали студии и однушки, рынок ими сейчас просто затоварен. Поэтому в перспективе спрос будет на квартиры с большим количеством спален и с большими зонами для совместного пребывания (гостевыми зонами)»,— подытоживает Николай Гражданкин.

Светлана Попова

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В эконом- и комфорт-классе тренды и тенденции в формировании квартирографии могут меняться довольно резко, так как покупатели жилья данных классов наиболее чувствительны к экономическим колебаниям

Квартирография проектов класса масс-маркет

Год	Студия	1-к. кв.	2-к. кв.	3-к. кв.	Мног. кв.	Итого
2015	29%	38%	24%	9%	1%	100%
2016	24%	40%	25%	10%	1%	100%
2017	30%	43%	21%	6%	0%	100%
2018 (9 мес.)	27%	44%	23%	6%	0%	100%

Источник: КЦ «Петербургская недвижимость»

недвижимость

Три грани рынка

Сегодня застройщики реализуют квартиры в новостройках по трем схемам: ипотека, стопроцентная оплата и рассрочка. Так, доля ипотеки в структуре продаж жилья массового спроса превышает 60%, за счет собственных средств совершается около 30% сделок, а на рассрочку приходится около 10%. В домах бизнес-класса доля ипотеки значительно ниже, и ключевые позиции занимают рассрочка и оплата 100%. В элитном сегменте превалирует оплата полной стоимости домовладения. Участники рынка считают, что изменения в 214-ФЗ только усилят позиции существующих схем, а альтернативные варианты реализации жилья окончательно уйдут в прошлое.

ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

Платежеспособность населения не растет, и основным источником для покупки недвижимости по-прежнему будет ипотечный кредит

— схемы финансирования —

Квартиры в новостройках Петербурга и Ленобласти сегодня реализуются при помощи трех инструментов: ипотеки, рассрочки и оплаты полной стоимости квартиры. Выбор схемы приобретения жилья зависит от класса недвижимости. «Чем дороже недвижимость, тем меньше доля ипотеки. Так, в бизнес-классе доля ипотеки составляет 30%, в элитном сегменте ипотечные сделки практически отсутствуют. В категории жилья массового спроса объем ипотечных договоров достигает 70%»,— комментирует Андрей Кугий, директор коммерческого департамента Glorax Development. В среднем по проектам Glorax Development доля ипотечных договоров составляет 50–60% в общем объеме сделок, доля стопроцентной оплаты — 25–30%, рассрочка занимает 10–15%, приводит данные господин Кугий.

По данным Юлии Ружицкой, директора по продажам ООО «Главстрой-СПб», объем ипотечных сделок в компании по итогам третьего квартала 2018 года составляет 65% от общего количества договоров, а сделок с собственными средствами — 35%. Из них стопроцентная оплата составляет значительную часть и лишь небольшой процент приходится на сделки с рассрочкой.

Татьяна Хоботова, территориальный менеджер по работе с партнерами по ипотеке Северо-Западного филиала банка «Открытие», констатирует, что в настоящее время более 60% квартир продается с использованием ипотечных кредитов, 10% — с использованием рассрочки. 30% строящегося жилья клиенты приобретают за счет собственных средств. Доля ипотеки в эконом-сегменте, по ее словам, доходит до 70–75%.

Катерина Соболева, управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Becar Asset Management, в целом солидарна с коллегами, но считает, что такое соотношение актуально и для жилья высокого класса. «Даже люди с высоким доходом не готовы выводить крупные суммы из бизнеса или со счетов и предпочитают оформить ипотеку и переплатить для комфортной постепенной оплаты жилья. Они вносят 50% стоимости первым платежом, иногда закладывают очень высокий ежемесячный платеж»,— комментирует госпожа Соболева.

Ипотечный локомотив

Исходя из данных, предоставленных застройщиками, ипотека продолжает обеспечивать основной объем сделок на рынке первичного жилья Петербурга. О высоких темпах роста ипотечного кредитования говорят и данные отчетов банков. Так, один из лидеров рынка ипотеки, банк ВТБ, за девять месяцев 2018 года выдал в Санкт-Петербурге и Ленинградской области 14,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 40,6 млрд рублей, что почти на 70% превышает результат аналогичного периода 2017 года.

«В третьем квартале 2018 года сумма выдач составила более 17 млрд рублей, что почти в два раза больше, чем за третий квартал прошлого года. Ипотечный портфель банка на 01.10 2018 по Санкт-Петербургу и Ленинградской области составил 109,5 млрд рублей (+20% с начала года)»,— сообщили в пресс-службе банка.

Эксперты отмечают, что развитие рынка ипотеки напрямую зависит от ее доступности. «В течение первых трех кварталов 2018 года мы видели очень привлекательные ставки, которые в среднем составляли 9,2%. У ряда банков существовали предложения со ставкой на уровне 8,5–8,9%,— рассказывает Юлия Ружицкая.— В сентябре ЦБ повысил ключевую ставку, что уже повлияло на пересмотр банками условий предоставления ипотечного кредитования. Однако даже после этого средний размер ставок все равно составляет крайне комфортные и привлекательные 9,5%».

Андрей Кугий отмечает, что сейчас ипотека — основной двигатель продаж на рынке строящегося жилья. «Комфортные ипотечные ставки делают жилую недвижимость доступной для основной массы покупателей. В будущем в зависимости от колебания ставок возможны спады и приросты в объеме продаж девелоперов, но глобально ипотека — краеугольный камень продаж как новостроек, так и квартир на „вторичке“»,— рассуждает эксперт.

Татьяна Хоботова уверена, что ипотека как инструмент и источник денежных средств будет существовать и развиваться, так как платежеспособность населения не растет и основным источником для покупки недвижимости по-прежнему будет ипотечный кредит.

Рассрочка на метры

Многие застройщики Санкт-Петербурга и Ленинградской области предоставляют покупателям возможность приобрести квартиру в рассрочку. В среднем период рассрочки колеблется от одного года до трех лет. Длительные рассрочки, по мнению участников рынка, ушли в прошлое.

Учитывая текущую экономическую ситуацию и всем известные законодательные изменения, массово предоставлять рассрочку на длительный период для девелоперов весьма затруднительно, считает госпожа Ружицкая.

Самые распространенные схемы рассрочек, по данным Людмилы Заиченко, заместителя директора департамента исследований Colliers International, выглядят следующим образом: 20–40–40, где 20% — взнос и остаток равными платежами поквартально; 50% вначале и 50% ближе к сроку сдачи; максимальный срок — последний платеж через год после передачи ключей; минимальный — полгода, особенно, если до сдачи дома осталось меньше года, тогда обычно действует рассрочка 20–80%.

«Одна из категорий покупателей, выбирающих рассрочку,—это люди, продающие другую недвижимость, чаще всего свою старую квартиру. Как правило, их сбережений хватает на первоначальный взнос, а остаток суммы они вносят через несколько месяцев, реализовав жилье на вторичном рынке. Еще одна категория — покупатели, имеющие большой первоначальный взнос и не желающие брать ипотеку. Также рассрочку иногда предпочитают обеспеченные граждане, не желающие выводить деньги из бизнеса или закрывать депозит в банке»,— рассказывает госпожа Ружицкая.

Так называемых «беспроцентных» рассрочек на рынке сейчас нет, уверяют эксперты. Катерина Соболева обращает внимание на то, что рассрочка всегда действует на так называемую «базовую» стоимость квартиры, которая примерно на 10% выше стоимости того же жилья при ипотечной сделке. Поэтому говорить о беспроцентных рассрочках по умолчанию не совсем корректно.

К тому же в большинстве случаев при рассрочке девелоперы предоставляют скидку не на всю стоимость квартиры, а только на первоначальный взнос, который может составлять от 10%, поясняет Юлия Ружицкая.

Если еще пять-семь лет назад участники рынка всерьез говорили о том, что рассрочка может стать альтернативой ипотеке, то сегодня об этом никто даже не вспоминает.

Андрей Кугий полагает, что рассрочка не может стать альтернативой ипотеке. «Это разные продукты, рассчитанные на разные целевые группы. Ипотека — это длительный кредитный продукт, который формируется на срок до 30 лет. Период рассрочки у большинства петербургских девелоперов редко превышает два года»,— резюмирует господин Кугий.

Людмила Заиченко добавляет, что рассрочка, как правило, для тех, у кого есть в распоряжении наличные деньги — от продажи квартиры или иного источника. «Ипотека доступна всем — первоначальный взнос может быть даже нулевым в некоторых случаях. К тому же рассрочка оперирует базовой ценой, а ипотека всегда предполагает скидку — клиент в любом случае за нее переплатит»,— объясняет госпожа Заиченко.

По словам Татьяны Хоботовой, рассрочку предоставляют далеко не все застройщики, так как это отвлечение денежных ресурсов организации. «Как правило, рассрочку предоставляют застройщики, работающие по этой схеме долго и имеющие возможность планировать свои денежные потоки. На самом деле, это не функционал застройщика кредитовать клиентов, для этого есть банки и программы ипотечного кредитования»,— подчеркивает госпожа Хоботова.

Встать на новые рельсы

Рынок первичной недвижимости пытается перейти на новые рельсы в связи с поправками в 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве». Эксперты уверены, что, несмотря на переходный период, серьезных изменений в структуре сделок «купли-продажи» жилья не произойдет.

Татьяна Хоботова считает, что все действующие схемы сохранятся на переходный период, даже если застройщики перейдут на эскроу-счета, на которых будут депонироваться средства дольщиков. «Источником средств также останутся ипотека и собственные средства клиентов, при этом число программ по рассрочке от застройщиков может сократиться»,— прогнозирует госпожа Хоботова.

По мнению Катерины Соболевой, в связи с поправками в 214-ФЗ доля ипотечных сделок останется неизменной, но есть вероятность появления длительных рассрочек на 10–15 лет.

Андрей Кугий полагает, что даже с учетом ужесточения 214-ФЗ и введения эскроу-счетов рынок не вернется к каким-то «серым» схемам при реализации недвижимости. «Это время ушло. ДДУ (договор долевого участия) останется основной схемой продаж у застройщиков, но с учетом нововведений»,— подытоживает господин Кугий.

Между тем альтернативные схемы, такие как ЖСК, все еще есть на рынке, но застройщики используют их все реже и реже.

«С учетом новых поправок и изменений в 214-ФЗ возможности использования схемы ЖСК резко сокращаются. Она будет применяться в исключительных случаях, разрешенных законом (например, при завершении строительства так называемых проблемных объектов). Вексельные и иные схемы в настоящее время почти не используются, это было актуально в период кризиса и посткризисный период»,— резюмирует Татьяна Хоботова.

Алена Шереметьева

Дворовой маркетинг

— благоустройство —

За последние несколько лет подход к обустройству дворовых территорий в новостройках Петербурга заметно изменился. На смену утилитарным решениям приходят продуманные общественные пространства. Затраты на благоустройство и озеленение дворовых территорий зависят от класса жилья и доходят до 5% от общей себестоимости проекта и окупаются благодаря позитивному образу реализованных объектов.

Сегодня петербургские девелоперы рассматривают благоустроенное придомовое пространство как возможность придать индивидуальность своим жилым комплексам. «Если посмотреть на кварталы, застроенные домами первых массовых серий, то станет заметно, что и в те времена предпринимались определенные шаги для создания благоустроенных дворовых территорий. Однако благоустройство тогда велось в гораздо более скромных объемах: пара скамеек у парадной, расположенное между домами небольшое огороженное поле для игры в футбол или волейбол, небольшая детская площадка,— рассказывает Оксана Андросова, руководитель архитектурно-дизайнерской группы ПАО «Группа ЛСР».— Сегодня застройщики работают над организацией удобных проездов по территории комплекса, пешеходных дорожек, проложенных там, где удобно ходить людям. Совсем в иных масштабах ведется организация детских и спортивных площадок. Уже не являются редкостью сразу несколько площадок, предназначенных для детей разных возрастных групп. Спортивные площадки сегодня с тренажерами и, как правило, подготовлены для самых разных спортивных игр».

Смена трендов

Так, постепенно на смену стандартным решениям в виде детских и спортивных площадок приходят продуманные общественные пространства, подчеркивающие стилистику новой жилой зоны. «Застройщики стараются зонировать территорию, разделяя различные тематические зоны. Отдельно выделяют игровые пространства для детей, аллеи для спокойного отдыха и пеших прогулок, велодорожки, спортивные зоны с уличными тренажерами и мини-стадионы, используют в оформлении элементы ландшафтного дизайна и арт-объекты»,— рассказывает Ян Свояволя, директор по маркетингу компании «Главстрой-СПб».

Из ключевых тенденций последних лет в области благоустройства Мария Кукса, руководитель службы по формированию продукта группы «Эталон», выделяет рост количества закрытых от автомобилей дворов, мощение территории жилых комплексов брусчаткой и отсутствие бордюров. Популярным решением становится отсутствие крыльца, то есть вход в парадную находится на уровне земли.

Госпожа Кукса обращает внимание на то, что при проектировании жилых комплексов нужно четко осознавать класс жилья и подбирать соответствующую инфраструктуру для двора. «Это необходимо для того, чтобы жители поддерживали реализованные застройщиком идеи, а не отказывались от обслуживания площадки на этапе эксплуатации. В проектах комфорт-класса традиционно реализуются детские игровые и спортивные площадки, при их создании используется антитравматическое покрытие. Вазоны с цветами, скамейки, низкие бордюры на тротуарах, пандусы для маломобильных групп населения — все это становится неотъемлемой частью практически любого комплекса комфорт-класса. В более высоких ценовых сегментах подход к благоустройству несколько меняется, здесь чаще встречаются необычные форматы, скульптуры или арт-пространства»,— комментирует Мария Кукса.

Дебаты между сторонниками зеленых дворов и «дворов-парковок» до сих пор не пришли к своему завершению, особенно в сегменте массового спроса, поэтому важен баланс, грамотное сочетание прогулочных зон, велодорожек, площадок для занятий спортом на открытом воздухе и мест для парковок, отмечает Ян Свояволя.

Заграничные «фишки»

Креативные решения для обустройства дворовых территорий, как правило, приходят к нам из Европы. «Места для выгула собак с урнами и одноразовыми пакетами, раздельный сбор мусора, зоны Wi-Fi — это тренды, которые приходят к нам с Запада вместе с остальными трендами в контексте экологичного и этичного образа жизни, мобильности и технологичности жилого пространства»,— отмечает Катерина Соболева, управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Becar Asset Management.

По словам господина Свояволи, в скандинавских странах представлено много интересных идей, которые могут быть успешно адаптированы у нас.

Вид на зеленый двор, ухоженная и оборудованная придомовая территория автоматически повышают и класс, и цену, и привлекательность проекта, считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. «Однако чем ниже класс проекта, тем меньше девелопер думает о том, как формирование зеленой среды повлияет на привлекательность жилого комплекса. Застройщики учитывают требования к объему озеленения территории, но реализация проекта не регламентируется, поэтому, к сожалению, часто работы ограничиваются выкладкой рулона газона»,— поясняет госпожа Конвей.

Катерина Соболева отмечает, что благоустройство дворовых территорий в основном обусловлено маркетинговыми задачами, так как существующие нормативы довольно низкие, а застройщики превышают требования по озеленению, чтобы создать привлекательную для покупателя жилую среду. Застройщики стремятся создать уютную среду, анализируют возможные будущие потоки пешеходов и машин, выделяют для них специальные зоны.

«Уже на стадии ППТ мы думаем о том, какие еще интересные и полезные решения можно внедрить. Например, в жилом комплексе „Цивилизация“ у нас запроектирован живописный пешеходный бульвар, а во второй очереди жилого комплекса „Новая Охта“ планируется целая парковая зона. В первой очереди „Новой Охты“ уже есть удобное пространство с аллеями и дорожками. Мы заранее продумываем все: с какой стороны могут подъехать машины для разгрузки вещей, как мама с коляской подойдет к подъезду,— рассказывает Оксана Андросова.— Последние несколько лет мы проектируем „города в городе“ — с дорогами, остановками, пешеходными зонами. С одной стороны, масштабы теперь большие, с другой стороны, есть возможности на самой ранней стадии заложить правильные вещи и продумать все так, чтобы кварталы были удобными, разумными и логичными».

Посильные затраты

По оценкам Яна Свояволи, обычно на благоустройство и озеленение прилегающей к жилому комплексу территории выделяется до 5% от общей себестоимости проекта. Размер затрат определяется, как правило, масштабами застройки и классом объекта. «В структуре „Главстрой-СПб“ есть собственное проектное бюро, специалисты которого разрабатывают различные сценарии развития дворовых пространств в жилых комплексах компании,— рассказывает господин Свояволя.— При реализации проектов высокой ценовой категории застройщики нередко привлекают к благоустройству территории известных архитекторов и ландшафтные мастерские. Здесь благоустройство территории может включать установку скульптурных композиций, ландшафтный дизайн, фонтаны и другие „фишки“, создающие дополнительную привлекательность проекта».

ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

В дворовых территориях жилых комплексов важны баланс, грамотное сочетание прогулочных зон, велодорожек, площадок для занятий спортом на открытом воздухе и мест для парковок

Чем выше класс жилья, тем больше внимания девелопер уделяет дополнительному озеленению и благоустройству и тем выше будет цена квадратного метра. Сегодня люди понимают, что в стоимость квадратного метра уже включены комфортная инфраструктура и привлекательная территория вокруг комплекса. «Такие параметры могут стать решающим фактором при выборе комплекса для покупки квартиры. В первую очередь покупатель обращает внимание на дворовую территорию: закрытую от машин, с детскими площадками, комфортно расположенными коммерческими помещениями, отдельно организованным паркингом»,— говорит Катерина Соболева.

Елизавета Конвей добавляет, что расходы на благоустройство и озеленение проекта зависят от класса, бюджета проекта, а порой — и от философии отдельного девелопера. «Озеленение и оборудование одной стороны улицы или двора среднего размера обойдутся застройщику в 1–1,5 млн рублей. Сумма покрывает расходы на высадку примерно пятнадцати деревьев, а также кустарников и деревьев кустарникового вида, таких как сирень, акация, организацию живых изгородей из боярышника, размещение скамеек и урн»,— конкретизирует госпожа Конвей.

Благоустроенная территория жилого комплекса хоть и не является одним из определяющих критериев выбора жилья, но становится сегодня все более весомым фактором для покупателя. «Приобретая квартиру в обжитом районе, где уже сданы первые очереди, клиенты нередко приезжают оценить комфортность проживания. Детские площадки, спортивные зоны и велодорожки, озеленение дворового пространства, наличие парковок, безопасность территории — все это влияет на решение. Поэтому окупаемость вложений в благоустройство и озеленение своих проектов для застройщика очевидна»,— говорит Ян Свояволя.

Андрей Семериков