

ПРЕМИАЛЬНЫЕ АПАРТЫ
БЕЗ ГОСТЕЙ / 16
ИПОТЕЧНЫЙ БУМ НЕ ОБОШЕЛ
СТОРОНОЙ «ЭЛИТУ» / 20
ОТДЕЛКА КЛАССА ЛЮКС
НАСТУПАЕТ НА РЫНОК / 26

Элитная недвижимость

Среда, 20 марта 2019 №48
(№6528 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–36
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



ООО «Цветение сливы». С проектной декларацией
можно ознакомиться на сайте <http://onetrinityplace.com>

РЕКЛАМА

ПЕРВЫЙ В НОВОМ КЛАССЕ*



- 80 АВТОРСКИХ ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ
- ТОРГОВЫЙ ПРОМЕНАД В ЕВРОПЕЙСКОМ СТИЛЕ

- АНФИЛАДНЫЕ МАСТЕР-СПАЛЬНИ
- ФАСАДНЫЕ ГАЛЕРЕИ
- ДВУХУРОВНЕВЫЕ КВАРТИРЫ
- КРУИЗНЫЕ ОКНА

МОСКОВСКИЙ
LEGENDA BUSINESS

(812) 604-77-77
LEGENDA-DOM.RU

***ПЕРВЫЙ ПРОЕКТ В НОВОМ КЛАССЕ LEGENDA BUSINESS**

Легенда Бизнес. Застройщик: ООО «ДИНАМИКА». Проектная декларация размещена в единой информационной системе жилищного строительства (<https://наш.дом.рф>) и на сайте <https://moskovsky65.legend-dom.ru>. Строительный адрес объекта: г. Санкт-Петербург, Московский проспект, дом 65, литера А.



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ДУХ АВАНТЮРЫ
ПОСТЕПЕННО
ВЫВЕТРИВАЕТСЯ

Еще пару лет назад эксперты в области элитной недвижимости были категоричны: где-где, а в сегменте класса люкс жилье с отделкой не востребовано и вряд ли когда-нибудь будет иметь смысл создавать такой продукт. Наши клиенты, уверяли девелоперы, — цельные, креативные личности, яркие индивидуальности, масштаб которых слишком велик для типового, готового интерьера. Клиент, мол, хочет сам решать, в каком интерьере ему жить и какую отделку применять.

И вдруг оказалось, что уже до трети дорогого жилья в столице — законодательнице всех трендов — продается с финишной отделкой, да и Петербург постепенно подбираться к такому показателю. Проблема была не в нетрафаретном вкусе покупателей элитного жилья, а в неумении девелоперов организовывать работы по созданию интерьеров: элементарно не было опыта и специалистов, готовых работать в этом направлении. А низкое предложение, как ни парадоксально, рождало и низкий спрос. Как поясняют эксперты, у нас попросту нет такого рынка, в результате чего приобретение квартиры с отделкой — это авантюра, в которую покупатель оказывается вовлечен автоматически.

За рубежом доля жилья класса люкс, сдающегося не только с финишной отделкой, но и даже с готовой меблировкой, значительно выше, чем в России. Девелоперы, которые смогли вовремя перенять этот опыт и применить его на российской почве, оказались в выигрышном положении, ведь множество клиентов не желает тратить месяцы и годы на решение вопросов с ремонтом. Они, как и покупатели более дешевого жилья, хотят въехать и жить.

СТАБИЛЬНОСТЬ
НА ПОРОГЕ НЕИЗВЕСТНОСТИ

ОБЪЕМ РЫНКА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА НА НАЧАЛО
НЫНЕШНЕГО ГОДА ДОСТИГ 480 ТЫС. КВ. М. НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ
ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРЕДСТАВЛЕНО 24 ЖК
(БЕЗ УЧЕТА ОЧЕРЕДЕЙ). ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ПРОДАЖИ
БЫЛИ ОТКРЫТЫ В ЧЕТЫРЕХ НОВЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По оценке консалтингового центра «Петербургская недвижимость», объем предложения на 01.01.2019 в сегменте элитного жилья по всем территориям составляет около 170 тыс. кв. м, в том числе 66% на территории Петроградского района (преимущественно на Крестовском и Петровском островах), 42% предложения представлено в сданных домах.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в 2018 году на территории Санкт-Петербурга были открыты продажи в четырех элитных ЖК общей площадью жилья 71 тыс. кв. м, что на 44% меньше, чем в 2017 году (когда в продажу вышли такие крупные ЖК, как «Петровский. Квартал на воде» от Setl Group и первая очередь Neva Haus от ЛСР).

По оценкам ГК Active, наибольшим спросом в минувшем году у покупателей на вторичном рынке элитного жилья пользовались квартиры площадью от 100 до 150 кв. м с двумя-тремя спальнями и большой гостиной стоимостью от 20 млн рублей. Основными факторами, повлиявшими на решение о покупке, стали улучшение условий проживания и увеличение площади объектов.

На вторичном рынке элитной недвижимости в 2018 году преобладали объекты стоимостью от 20 до 40 млн рублей, что составило 48% от общего предложения. Значительную долю предложения занимали объявления о продаже квартир стоимостью 15–20 млн (12%) и 40–50 млн (17%). Квартиры, цена на которые превысила 90 млн рублей, заняли только 2% от общего объема предложения. Наибольшую долю в объявлениях занимали объекты общей площадью от 100 до 150 кв. м (46%) и от 150 до 200 кв. м — 25% от общего предложения.

Наиболее часто предлагаемыми к продаже объектами в 2018 году, по данным ГК Active, стали квартиры в элитных жилищных комплексах: «Привилегия», «Крестовский de luxe», «Дом у моря» (Крестовский остров), «Леонтьевский мыс» (Ждановская улица), «Дом на Кирочной», «Русский дом» (Басков переулок), «Дом Монферран» (Конногвардейский бульвар), «Гранвиль» (набережная Лейтенанта Шмидта), «Парадный квартал» (Парадная улица), «Смольный парк» (улица Смольного).

В структуре сделок по продаже элитной недвижимости на жителей Санкт-Петербурга в 2018 году пришлось 60%, оставшиеся 40% совершены с участием жителей Москвы, регионов РФ, а также нерезидентов. Как отмечает генеральный директор ГК Active Яков Волков, отмена налога для нерезидентов при продаже имущества с 1 января 2019 года поспо-

собствует увеличению их доли в общей структуре сделок.

Стоимость квадратного метра в премиальном сегменте вторичного рынка в течение 2018 года изменилась незначительно. Годовой прирост уровня цен, связанный с повышением уровня инфляции, составил около 4,5%.

Наиболее дорогие объекты вторичного рынка со стоимостью квадратного метра более 600 тыс. рублей располагались на Итальянской улице, набережной реки Фонтанки, Каменноостровском проспекте, Крестовском острове и Песочной набережной.

За 2018 год совокупный спрос в классе составил около 80 тыс. кв. м, что на 11% выше уровня, достигнутого в 2017 году. В структуре спроса по классу 29% приходится на Петровский остров и 20% на Крестовский остров (в целом же доля Петроградского района составляет 63% в структуре спроса).

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ, полагает, что рынок элитной недвижимости в Петербурге невелик по объему, но отличается тем, что очень стабилен: из года в год продается примерно одинаковое количество квартир.

Продолжается развитие Петровского острова, который пришел на смену Крестовскому как основная локация строительства элитного жилья. В настоящее время цены предложения на Петровском острове значительно ниже, в том числе ввиду начальной стадии освоения территории — 258 тыс. рублей за квадратный метр (против 395 тыс. на Крестовском острове). В 2018 году пул элитных объектов Петровского острова пополнил ЖК Familia от «Росстройинвеста», в январе 2019-го стартовали продажи в ЖК The One от Setl Group.

На 01.01.2019 средняя цена предложения жилья класса «элита» зафиксирована на уровне 339,3 тыс. рублей за квадратный метр. С начала 2018 года изменение составило +6,6% (+20,8 тыс. рублей за квадратный метр). Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов говорит, что средний бюджет покупки на рынке элитного жилья составил более 40 млн рублей. Увеличилась доля покупателей квар-

тир стоимостью от 30 до 50 млн, а также квартир с несколькими спальнями.

«Учитывая небольшой объем выборки, изменение средней цены значительно подвержено влиянию состава выборки объектов (появление новых объектов на старте или же выбытие объектов при завершении продаж, вымывание из предложения определенных типов квартир)», — говорит госпожа Трошева.

Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development, полагает, что в этом году цены на элитное жилье расти не будут. «На рынок выходят новые проекты в новых локациях, к которым еще не привыкли покупатели. Так что приманить их туда можно будет качеством жилья и проекта и, конечно, ценой. А также удобствами для жизни», — считает она.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, с коллегой не согласна и полагает, что в 2019 году возможен небольшой рост цен, который будет обусловлен не столько нововведениями в жилищном строительстве, сколько ограниченным предложением «элиты» в Северной столице. «Сейчас из элитных локаций наиболее активно эксплуатируется Петровский остров, который еще не у всех в умах уложился как полноценная элитная локация. Поэтому, когда на рынок выйдет несколько проектов на Крестовском острове, а у девелоперов там есть несколько пятен в разработке, безусловно, цены ввода будут довольно высокими. И связано это будет именно с ограниченным предложением „элиты“ на Крестовском острове как уже утвердившейся премиальной локацией города», — говорит госпожа Конвей.

Господин Жданов, так же, как и его коллега из Docklands Development, считает, что в 2019 году существенного роста цен не ожидается. «Картина может измениться в 2020–2021 годах, когда девелоперы закроют сделки по имеющимся земельным участкам и недвижимости, и им придется делать выбор: либо учиться работать в новых, не всем понятных еще условиях, либо уходить с рынка. Скорее всего, нас ждет глобальная монополизация рынка, что может отрицательно сказаться и на количестве, и на качестве строительных проектов», — рассуждает эксперт. → 16

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ЦЕНЫ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ ПЕТЕРБУРГСКОЙ
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

РАЙОН	СРЕДНЯЯ ЦЕНА, ТЫС. РУБ./КВ. М
АДМИРАЛТЕЙСКИЙ	290
ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ	280
ПЕТРОГРАДСКИЙ	320,5
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ	335,9

ИСТОЧНИК: ГК ACTIVE



15 → Елизавета Конвей отмечает, что реформы в жилищном строительстве в первую очередь коснутся жилых комплексов, которые только выводятся на рынок, однако элитных проектов на низкой стадии готовности в Петербурге сейчас практически нет, поэтому критичных изменений в сегменте не ожидается. «У „элиты“ вообще запас прочности высокий», — поясняет она.

Коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Ольга Аветисова рассуждает: «Близится час X, когда застройщики окончательно перейдут на банковское сопровождение проектов. Поэтому многие компании старались вывести на рынок как можно больше новых объектов в высокой ценовой категории, чтобы реализовать их еще по старым правилам. Большинство из них пришлось на бизнес-класс, несколько — на премиум. Безусловно, и мы ориентируемся на рыночные тенденции и законодательные инициативы, прежде чем презентуем публике наши новые проекты. Крупным застройщикам, к которым мы относимся, проще работать по новым правилам, поэтому новинки мы как выводили раньше, так и будем это делать впредь».

Внимание группы ЛСР в прошлом году было сосредоточено на завершении текущих объектов (элитные дома Verona на Крестовском острове и «Русский дом» в центре города) и работе над проектом «Neva на Петровском». «Ценность острова в ближайшем будущем будет расти в глазах не только покупателей, но и потенциальных инвесторов», — уверена госпожа Аветисова.

Андрей Кузнецов, руководитель ГК «Стоун», говорит: «2018 год для рынка жилой недвижимости стал годом ре-



В СТРУКТУРЕ СДЕЛОК ПО ПРОДАЖЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ЖИТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА В 2018 ГОДУ ПРИШЛОСЬ 60%, ОСТАВШИЕСЯ 40% СОВЕРШЕНЫ С УЧАСТИЕМ ЖИТЕЛЕЙ МОСКВЫ, РЕГИОНОВ РФ, А ТАКЖЕ НЕРЕЗИДЕНТОВ

кордов, это вызвано прежде всего законодательными изменениями, которые в корне меняют правила ведения бизнеса и, собственно говоря, сам рынок недвижимости. То, что „первичка“, в том виде, в котором мы ее знаем сегодня, в скором времени существовать не будет, поняли не только застройщики (поняли и запаслись разрешениями на строительство), но и покупатели (поняли и запаслись квартирами). На рынок элитной недвижимости пошел поток клиентов, которые давно хотели купить, но откладывали сделку, инвесторов, которые откладывали средства и готовы были инвестировать в дорогие квадратные метры, обычных покупателей, которым просто надо именно сейчас. Таким образом, удалось не только поддержать уровень спроса, но и незначительно его увеличить».

Он уверен в том, что основным драйвером покупательской активности стали именно законодательные изменения. «Все мы помним 2017 год, когда срок экспозиции лотов, даже самых рентабельных, растягивался на год и более. В 2018 году на протяжении всех четырех кварталов заключались сделки, квартиры приобретались как для себя, так и с целью инвестирования, рентабельное предложение вымывалось. Один фактор, кстати, особенно важен: на рынок вернулись инвесторы, которые поняли, что при переходе на проектное финансирование девелоперы в ближайший год в любом случае пересмотрят свой прайс, так что рост стоимости квадратного метра гарантирован. Хотя стоит отметить, что доля нераспроданных квартир в введенных новостройках все еще остается высокой — около 40%», — рассуждает господин Кузнецов. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЕ АПАРТЫ ОБХОДЯТСЯ БЕЗ ГОСТЕЙ

ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА РЫНКЕ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ НАМЕТИЛСЯ ВСЕ БОЛЬШИЙ КРЕН В СЕРВИСНЫЙ СЕГМЕНТ. ЕСЛИ ИЗНАЧАЛЬНО ЭТОТ ФОРМАТ НЕДВИЖИМОСТИ ПОЯВИЛСЯ КАК ПСЕВДОЖИЛЬЕ И ПРОДАВАЛСЯ ИМЕННО ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ТО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АПАРТЫ СТАЛИ ВСЕ ЧАЩЕ КОНКУРИРОВАТЬ С ГОСТИНИЦАМИ, ПРЕДОСТАВЛЯЯ СХОЖИЙ НАБОР УСЛУГ. НО В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ ДОЛЯ ПСЕВДОЖИЛЬЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРЕВАЛИРУЕТ. РОМАН РУСАКОВ

По данным Knight Frank St. Petersburg, в настоящее время в Санкт-Петербурге в продаже представлено семь элитных объектов формата «апартаменты». Однако все они не являются апарт-отелями сервисного формата, а представляют собой альтернативу жилью с юридическим статусом нежилого помещения. Приобретаются такие апартаменты преимущественно для собственного проживания покупателей, либо для ближайших родственников (как правило, для детей, так сказать, на перспективу).

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, говорит: «Необходимо разделять сервисные и элитные апартаменты. Недвижимость в сервисных апарт-отелях

покупают в большинстве случаев для получения инвестиционного дохода от последующей сдачи в аренду. В то время как элитные апартаменты приобретаются преимущественно для постоянного проживания. Например, доля таких покупателей в нашем элитном комплексе Royal Park составляет более 80%. И юридический статус апартаментов, в том числе вопрос прописки, для наших покупателей несущественен, так как апартаменты — это, как правило, не единственная их недвижимость. Элитные апартаменты, как правило, строятся в лучших городских локациях с уникальными видовыми характеристиками, где статус земельного участка не позволяет оформить квартиры как жилую недвижимость».

ЭЛИТНАЯ ДОЛЯ Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подсчитала, что доля элитных апартаментов в общем объеме рынка апартаментов составляет 10% от общей площади представленных в продаже объектов. Управлением подобных объектов занимаются УК, как правило, имеющие опыт с элитными жилыми объектами. Требования к управляющим компаниям такие же, как для элитных объектов жилого формата.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, отмечает, что на конец 2018 года в структуре городских апартаментов, находящихся в продаже, преобла-

дает комфорт-класс с долей 43%. «За последние два года этот сегмент значительно увеличил свою долю (на конец 2016 года доля „комфорта“ оценивалась в 31%). Доля элитного сегмента в экспозиции составляет 17%, остальные 40% сегментируются в бизнес-классе», — говорит она.

По словам госпожи Московченко, по итогам 2018 года в продаже представлено 346 элитных апартаментов, что на 8% ниже итогов четвертого квартала 2017 года. За год было продано 55 юнитов, что на 11% меньше, чем годом ранее. Средняя стоимость квадратного метра составляет 455 тыс. рублей, что на 4% ниже, чем в четвертом квартале 2017 года. → 18

ФОРМАТЫ



КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999

КАЧЕСТВО ВЫСШЕЙ ПРОБЫ

(812) 334-16-19 WWW.RUSSHOUSE.RU

ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВТЕНКО

ДОЛЯ ЭЛИТНЫХ АПАРТАМЕНТОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ РЫНКА АПАРТАМЕНТОВ СОСТАВЛЯЕТ 10% ОТ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТОВ

16 → Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development, говорит, что и в Москве, и в Петербурге уже функционирует и строится много проектов апарт-отелей для жизни, преимущественно элитного класса. Такие апарт-отели ничем, кроме статуса не жилого помещения, не отличаются от классических квартир. Но госпожа Запороженко отмечает, что апарт-отели — это далеко не универсальный формат жилья, который подойдет каждой семье. «Апарт-отели подойдут бизнесменам, которые много времени проводят на работе. Это тот случай, когда элитная локация объекта и набор сопутствующих сервисов и удобство оптимально вписываются в стиль жизни делового человека. Сегодня в историческом центре Петербурга далеко не всегда самые привлекательные локации допускают строительство объектов жилого формата. Проект в формате апарт-отелей позволяет удовлетворить спрос покупателей, обеспечивая им все преимущества жизни в центре города в сочетании с современными стандартами качества», — говорит госпожа Запороженко. — В нашем проекте мы выделили два корпуса высокого класса для подобного проживания. Есть апарт-отель Docklands Family, он строится для семей с детьми. На первом этаже детский центр развития, во дворе — отдельная территория с детскими и спортивными площадками и системой видеонаблюдения, подключенной к внутренней системе апарт-отелей. Плюс широкий спектр образовательных услуг. И есть Docklands.Club — клубный дом с элитными апартаментами, не более трех-четырех на каждом этаже, окна каждого имеют выход на Неву и Финский залив».

Илья Андреев, управляющий партнер Zenith Property Management, полагает, что в Петербурге апарт-отели как средств временного размещения гостей премиум-класса в Петербурге нет. «И, по моему мнению, не будет. Апарт-отель — это средство временного проживания, как правило, несколько более длительного, чем в отелях классического формата, которое может иметь некую звездность, с номерами, снабженными личной кухонной зоной. Потребителем премиального апарт-отеля должен быть некий высокобюджетный гость, который приезжает на долгое время и испытывает потребность в самостоятельном приготовлении пищи. В Петербурге такая категория гостей отсутствует, не видим мы такую аудиторию и такие объекты и на Западе, так как спрос на средства размещения премиум-класса формирует спрос на высококласный сервис. В классических отелях существуют отдельные премиальные номера с собственной кухней, которая предполагает, что личный повар следит за персональным рационом гостя. Но это другая история. Мировая практика показывает, что апарт-отели находятся в сегменте трех, максимум четырех звезд и рассчитаны на людей, которые хотят сэкономить на сервисе в путешествии или деловой поездке. Люди, которые не хотят экономить, ищут сервис и известный бренд и едут в классический отель», — отмечает господин Андреев.

РОСТ В ЧЕТЫРЕ РАЗА По данным Colliers International, с 2013 года объем первичного рынка апарт-отелей в Петербурге вырос более чем в четыре раза — со 189 до 796 тыс. кв. м. При этом большая доля — 65% в проектах, представленных к продаже на конец третьего квартала 2018

года, — приходится на сервисные апарт-отели. По мнению экспертов, популярность апарт-отелей как инвестиционного продукта растет, и они вступают в конкуренцию с классическими гостиницами Северной столицы. К концу 2022 года число номеров в апарт-отелях сервисного формата превысит 15 тыс., а их совокупная площадь составит более 480 тыс. кв. м.

Вместе с ростом предложения аналитики отмечают и повышение спроса на апарт-отели в Петербурге. Так, по итогам трех кварталов 2018 года в городе было продано 1900 номеров в комплексах сервисного формата, что в 1,8 раза больше, чем за аналогичный период 2017 года.

По оценке Colliers International, в 2018 году доля инвестиционных покупок в общем объеме продаж апарт-отелей достигала от 75 до 80% в зависимости от квартала, в то время как на этапе зарождения сегмента — в 2011 году, с долей 70% преобладали покупки для собственных нужд. Сегодня на них, а также спекулятивные покупки (с целью дальнейшей перепродажи номера) приходится от 10 до 25% сделок.

За последние пять лет изменилась и ценовая политика в сегменте. Если в 2013 году апарт-отели стоили в среднем на 15–20% меньше по сравнению с квартирой аналогичного класса, то с 2017 года разница начала сокращаться. Сегодня в отдельных объектах стоимость апарт-отелей превышает стоимость квартиры сопоставимого класса за счет таких характеристик проектов, как дополнительная инфраструктура, набор дополнительных услуг, увеличенная площадь мест общего пользования. На конец третьего квартала 2018 года средняя цена квадратного метра в апарт-отелях бизнес-класса в Пе-

тербурге составляла 158 тыс. рублей, а в сегменте «комфорт» — 105,6 тыс. рублей. При этом средняя стоимость квадратного метра в квартире была зафиксирована на уровне 165 и 98,3 тыс. рублей за квадратный метр соответственно.

Согласно данным на конец третьего квартала 2018 года, в Петербурге функционирует восемь сервисных апарт-отелей, которые суммарно насчитывают 3670 номеров. Еще 14 апарт-отелей и две новые очереди в действующих комплексах находятся на этапе строительства. Общее число номеров в них составляет около 11 тыс.

Андрей Косарев, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге, комментирует: «Сегмент сервисных апарт-отелей находится в активной фазе развития. На рост его привлекательности как инвестиционного продукта оказывает влияние целый ряд факторов — нехватка в городе бюджетных гостиниц, ожидаемое снижение доходности инвестиций в жилье, заявляемая девелоперами высокая прибыльность актива. По мере развития рынка и его насыщения будет повышаться и его прозрачность. На сегодня, согласно нашей оценке, после вычета всех обязательных платежей и расходов, реальные цифры доходности близки к 7–8% годовых для построенных объектов, до налогообложения».

По мнению экспертов, после завершения строительства апарт-отеля и выхода проекта в операционную стадию, конкуренция за покупателя перерастает в конкуренцию за гостя. На этом этапе ключевыми факторами становятся профессиональный опыт и эффективность работы управляющей компании, маркетинговое продвижение апарт-отеля и его инфраструктурное наполнение. ■

ФОРМАТЫ



РЕКЛАМА

АЗИЯ

ВСЕ ВКУСЫ АЗИИ

Belmond Grand Hotel Europe
Михайловская улица 1/7, Санкт-Петербург
+7 812 329 6200

ИПОТЕЧНЫЙ БУМ НЕ ОБОШЕЛ СТОРОНОЙ ЭЛИТУ

РОСТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В 2018 ГОДУ БЫЛ САМЫМ БОЛЬШИМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ И СОСТАВИЛ ОКОЛО 55% ПО ОТНОШЕНИЮ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ. НЕ ОБОШЕЛ ЭТОТ ТРЕНД И СЕКТОР ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЕСЛИ ЕЩЕ ПАРУ ЛЕТ НАЗАД ИПОТЕКА ПРИ СДЕЛКАХ БОЛЕЕ 20 МЛН РУБЛЕЙ ВСТРЕЧАЛАСЬ КРАЙНЕ РЕДКО И НОСИЛА СКОРЕЕ ТЕХНИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР, ТО В 2018 ГОДУ УЖЕ ОКОЛО 20% СДЕЛОК В СЕГМЕНТЕ ОТ 20 ДО 100 МЛН РУБЛЕЙ ПРОХОДИЛО С ПРИМЕНЕНИЕМ ДОФИНАНСИРОВАНИЯ ПОСРЕДСТВОМ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ.

РОМАН РУСАКОВ

Как говорят в ООО «Первое ипотечное агентство», несмотря на нестабильную динамику в целом по году, 2018-й можно назвать рекордным по результатам выдачи ипотеки. Важно отметить достижение рекордно низких ипотечных ставок в августе — сентябре 2018 года. По данным Центрального банка РФ, за 2018 год объем выданной ипотеки превысил результаты прошлого года на 55% в Санкт-Петербурге. В целом по стране объем выдачи превышает прошлогодние показатели на 49%.

Игорь Борисов, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, говорит: «Снижение процентной ставки, стабилизация цен на недвижимость, с одной стороны, и предчувствия рисков в политической и финансовой сферах, с другой, подтолкнули многих людей к покупке недвижимости в 2018 году. Но уже к концу года ситуация резко изменилась и ставка поползла вверх до уровня 10–10,5%, что отразилось на динамике выдачи ипотеки».

Директор филиала Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР) в Санкт-Петербурге Александр Казанский полагает, что небольшие увеличения ключевой ставки Центробанка в сентябре и декабре не повлияли на выдачи кредитов. «Ипотечные ставки в течение осени подросли не намного, и в перспективе у большинства банков они, вероятнее всего, еще долгое время сохранятся в пределах 10–10,5%, что не окажет серьезного влияния на объемы выдачи ипотечных кредитов», — говорит эксперт.

ВТОРИЧКА НАСТУПАЕТ Большой вклад в рост объемов выдачи ипотеки внесли кредиты на вторичном рынке. Здесь сыграли роль отложенный спрос и планомерное снижение кредитных ставок в течение всего 2018 года, при этом на первичке, наоборот, наблюдался рост ипотечных ставок (в среднем в течение года от 8,5 до 10% годовых).

Рост в количестве сделок на 20% мог бы оказаться и большим, но сработало ожидаемое перераспределение структуры сделок в пользу вторичного рынка. До 2017 года ставки на первичном рынке были низкими за счет государственного субсидирования, из-за чего на первичном рынке накопился структурный дисбаланс: только в 2017 году ставки на вторичном рынке достигли уровня ставок первичного рынка. И в 2017-м, и в 2018-м россияне стали охотнее приобретать в ипотеку готовое жилье: можно сразу переехать, заменить арендные платежи ипотечными, нет рисков переноса сроков сдачи дома или банкротства застройщика. Именно поэтому доля ипотеки на вторичном рынке росла намного быстрее, полагают в ООО «Первое



РЯД ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕКМЕНТЕ РАССМАТРИВАЕТ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ПРОЗРАЧНОСТИ СДЕЛКИ И ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

ипотечное агентство». По данным экспертов компании, произошло перераспределение: в прошлом году доля ипотеки на первичку составляла — 49%, в 2018-м — 41%.

Если рассмотреть результаты отдельно по месяцам в течение 2018 года, то можно проследить характерную сезонность рынка недвижимости. Наибольший прирост по выдаче ипотеки на вторичную недвижимость наблюдался в первые два месяца года, а также летом — в июле и августе. На первичке ситуация примерно аналогичная: максимальный прирост в первые два месяца года и в июле. Планомерное повышение ставок с октября привело к снижению выдачи ипотеки в декабре. «На объем выдачи ипотеки в Петербурге в декабре, по нашему мнению, повлиял отзыв лицензии у последней страховой компании, обслуживающей застройщиков (страхование ДДУ), с 18.12.2018 до начала января 2019 ипотечные сделки на первичке у многих крупных застройщиков города были приостановлены», — говорят эксперты ООО «Первое ипотечное агентство».

Сейчас продолжается рост выдачи ипотеки (на 32% по объему, на 20% по количеству выданных кредитов), основные причины роста: ожидание роста цен на квартиры от застройщиков и уменьшение предложений из-за нововведений в ДДУ.

Основной спрос по-прежнему сосредоточен преимущественно в сегменте эконом- и комфорт-класса. В эконом-классе существенно больше покупателей своей первой квартиры, а в комфорт-классе заметно больше доля тех заемщиков, кто улучшает свои жилищные условия.

Ставки по ипотеке с прошлого года продолжают рост. С начала 2017 года была тен-

денция к снижению ставок по ипотеке как на строящееся жилье, так и на вторичный рынок, и продолжалась она до середины 2018 года. С сентября 2018 года ситуация изменилась: в связи с ростом ставки рефинансирования банки стали повышать ипотечные ставки на все виды банковских программ, к концу года они достигли уровня 10–10,5%. Рост ставок будет продолжаться и в 2019 году, прогнозируют в ООО «Первое ипотечное агентство». Ставка на первичном рынке сохраняется ниже вторичного.

Тенденции последних лет сохранились: все больше кредитов с минимально возможным первоначальным взносом (от 10%, средний — 15–20%), рост сроков кредитования (что очень незначительно, но все же снижает ежемесячный платеж). Если в 2017 году средний срок был около 15 лет, то в 2018 году он уже ближе к 20 годам. «По нашему опыту, заемщики в последнее время берут максимально возможный срок кредитования и предоставляют минимальный размер первоначального взноса. Это лишний раз подтверждает тезис о том, что на фоне

пятилетнего снижения реальных доходов населения люди вынуждены замещать собственные средства на покупку жилья ипотечными кредитами», — полагают эксперты ООО «Первое ипотечное агентство».

По данным ЦБ РФ, средний размер ипотечного кредита увеличился с 2,5 до 2,7 млн рублей. Рост среднего «чека» стал возможным благодаря как снижению процентных ставок, которое снизило расходы заемщиков на уплату процентов, так и увеличению среднего уровня дохода работающих граждан. Так, по данным Росстата, средний темп роста номинальной заработной платы в Санкт-Петербурге в 2018 году (по итогам 11 месяцев) составил около 11%.

«Средний размер кредита в 2018 году вырос по первичке на 10% относительно 2017 года, по вторичке — на 6,5%. Данная тенденция объясняется снижением первоначального взноса по кредитам, а также повышением уровня цен на недвижимость в целом», — говорят в ООО «Первое ипотечное агентство».

ПРЕМИАЛЬНАЯ ДОЛЯ Примечательно, что ипотечный ажиотаж не обошел стороной и элитную недвижимость. Александр Беляев, управляющий партнер Engel & Volkers в Санкт-Петербурге, отмечает: «Если мы говорим об элитной недвижимости в ракурсе ипотечного кредитования, то тут стоит отметить очевидную тенденцию увеличения подобных сделок в высоком ценовом сегменте. Если еще пару лет назад ипотека при сделках более 20 млн рублей встречалась крайне редко и носила скорее технический характер, то в 2018 году уже до 20% сделок в сегменте от 20 до 100 млн рублей проходило с применением дофинансирования посредством ипотечных кредитов. При этом стоит отметить, что сумма ипотечного кредита редко превышает 35% от общей стоимости объекта. Ипотеку в таком объеме предоставляют практически все крупные банки — Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, Газпромбанк». → 22

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, %

	2016 ГОД	2017 ГОД	2018 ГОД
ДОЛЯ ИПОТЕКИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ	56	49	41
ДОЛЯ ИПОТЕКИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	44	51	59

ИСТОЧНИК: ООО «ПЕРВОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО»

ПОКАЗАТЕЛИ ПО ВЫДАННЫМ ИПОТЕЧНЫМ ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (ПО ДАННЫМ ЦБ РФ)

2017 ГОД, ОБЪЕМ, МЛН РУБ.	2018 ГОД, ОБЪЕМ, МЛН РУБ.	ПРИРОСТ В 2018 ГОДУ, %
129 114	200 321	55

ИСТОЧНИК: ООО «ПЕРВОЕ ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО»

**ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И КОМФОРТНОЕ
ВЛАДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**



ГРУППА КОМПАНИЙ RENTA

Брокеридж

Проектирование
и согласование

Техническая
эксплуатация

Инженерные
сети

Юридическое
сопровождение

RENTA-ESTATE.RU

8 812 200 95 95

20 → Кроме того, на тенденцию увеличения ипотечных сделок на рынке элитной недвижимости влияет политика лояльности крупных компаний к своим сотрудникам. Так, например, сотрудники ПАО «Газпром» и его дочерних компаний в зависимости от занимаемой должности и выслуги лет могут получить ипотечный кредит с субсидированной ставкой, говорит господин Беляев.

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, подтверждает: в 2018 году доля сделок с использованием ипотеки увеличилась во всех сегментах, в том числе и в сегменте люксовой недвижимости. «В элитном комплексе Royal Park доля ипотеки составляет 37%. Средний размер первого взноса — 40%. Банковские условия практически идентичны тем, что действуют на рынке массового сегмента. Причина популярности ипотеки у состоятельных покупателей в том, что им бывает выгоднее и проще оформить ипотечный кредит, чем вынимать деньги из своего бизнеса или срочно продавать свою недвижимость для покупки новой. Кроме

того, ведущие финансовые организации часто предлагают своим VIP-клиентам особые условия», — говорит он.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, полагает, что не стоит умалять значимость ипотечного кредитования при покупке недвижимости высокого класса. «И в прошлом, и сегодня, несмотря на колебания ключевой ставки ЦБ, ипотечные кредиты по-прежнему остаются очень удобным инструментом в финансовом моделировании и зачастую являются логичным выбором при распределении финансовых ресурсов. К тому же ряд покупателей недвижимости в премиальном сегменте рассматривает ипотечный кредит как инструмент для подтверждения прозрачности сделки и движения денежных средств», — говорит она.

В ОЖИДАНИИ СПАДА О том, как будет развиваться рынок ипотечного кредитования в 2019 году, у экспертов разные мнения. Но большинство все же ждет некоторого падения. Господин Борисов полагает,

что ставки в 2019 году останутся на уровне 10–11%. Если успеет заработать программа господдержки, то к концу года возможно снижение ставки до уровня середины 2018 года — 9,5%. «Вероятен сценарий со снижением объемов ипотечного кредитования из-за повышения цен на жилье, перехода на эскроу-счета и увеличения регулятором коэффициента риска по ипотеке с первым взносом менее 20%», — отмечает господин Борисов.

Главный аналитик банка «Дельта Кредит» Наталья Ващелюк полагает, что в настоящее время потенциал роста ставок представляется исчерпанным и можно ожидать, что средняя ставка по ипотечным кредитам в 2019 году будет приблизительно на 1 п. п. больше, чем в 2018 году. «В подобных условиях объем ипотечного кредитования в 2019 году не сможет расти так быстро, как в предыдущем году, более вероятным представляется незначительное сокращение рынка (в пределах 10%). Тем не менее активность на рынке жилья Санкт-Петербурга несколько выше, чем во многих

других регионах РФ, и в 2019 году объем ипотечного кредитования в Северной столице может соответствовать показателям предыдущего года», — считает она.

«Спрос напрямую зависит от ставки. При повышении ипотечных ставок до 11% мы автоматически вернемся в тот объем выдачи, который соответствовал этой ставке. Возможно пессимистично, но с учетом повышения ставок, нервозности на стройке и отсутствия факторов роста экономики можно прогнозировать спад на 20–25% по итогам года. Особенно если оценивать, что рекордные достижения 2018 года обязаны двум факторам: небывало низкой ставке (вовлекли в ипотеку тех, кто при ставке в 11% никогда бы не рискнул брать кредит, стали брать про запас, больше, чем при ставке в 11%) и ожиданиям изменений в строительстве в связи с отменой „долевки“. Второй фактор поддержит спрос на ипотеку в первом полугодии и резко сократит его во втором», — говорит генеральный директор ООО «Первое ипотечное агентство» Максим Ельцов. ■

РАСШИРЕНИЕ «КОММЕРЦИИ» СТРИТ-РИТЕЙЛ В ПЕТЕРБУРГЕ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ДО 80% ОБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ И СФЕРЫ УСЛУГ. ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ НАГЛЯДНО ДЕМОНИСТРИРУЕТ ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. ПОЭТОМУ ДЕВЕЛОПЕРЫ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ УДВОИЛИ ПЛОЩАДИ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В НОВОСТРОЙКАХ. ЕСЛИ РАНЕЕ ОНИ СОСТАВЛЯЛИ 5%, ТО СЕГОДНЯ ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ДОСТИГАЮТ 10 ИЛИ ДАЖЕ 20% ОТ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ЗДАНИЯ. ДЕНИС КОЖИН

По данным комитета по строительству Санкт-Петербурга, в 2018 году было введено 3,28 млн кв. м жилья, в общей сложности 1425 домов на 64,8 тыс. квартир. В большинстве домов первые этажи занимают коммерческие помещения. Как правило, доля таких помещений в составе жилого дома составляет 3–10%. Таким образом, объем ввода встроенных помещений на первых этажах жилых домов можно оценить на среднем уровне 180–200 тыс. кв. м в год.

Спрос на коммерческие помещения остается стабильным. Как правило, на момент сдачи дома все помещения уже распроданы. Помещения покупаются частными инвесторами с целью последующей сдачи в аренду, а также компаниями для размещения магазинов шаговой доступности и инфраструктурных объектов для жителей — частных детских клубов, салонов маникюра и барбершопов, спортивных клубов, аптек, пекарен, продуктовых магазинов, алкомаркетов.

Алексей Лопатин, заместитель директора департамента корпоративной оценки Swiss Appraisal, говорит, что наиболее востребованные форматы по площади — 50–150 кв. м с отдельными входами и витринами. «Среди ключевых тенденций можно отметить увеличение спроса на встроенные помещения со стороны частных инвесторов. Спросом пользуются помещения 40–60 кв. м с бюджетом „входа“ от 5–6 млн рублей. Инвесторы ориентируются на доходность 10–15%», — отмечает господин Лопатин.

Марина Пузанова, директор по развитию группы компаний Renta, говорит, что в сегменте стрит-ритейла объекты премиум-класса можно разделить на три категории: в местах с большим пешеходным потоком



СПРОС НА ПОМЕЩЕНИЯ В ПРЕМИАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЯХ ВСЕГДА ВЕЛИК, И СТАВКИ АРЕНДЫ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 6–7%

(у станций метро), в сформировавшихся «тематических кластерах», где важен эффект синергии, и в престижных локациях, куда люди едут целенаправленно. К последним, по ее мнению, относятся Старо-Невский проспект, Большая Конюшенная улица — места расположения флагманских магазинов мировых брендов. «В числе тематических локаций стоит отметить ресторанные улицы Рубинштейна и Жуковского, Большой проспект Петроградской стороны, а Невский проспект до Фонтанки — это туристическая Мекка, где друг за другом расположены магазины сувениров, заведения общепита и развлечения для туристов.

Большая часть аналитической статистики по сегменту стрит-ритейла основывается именно на данных этих локаций, именно тут отслеживаются тренды. Тут помещения представляют наибольший интерес как для арендаторов, так и для долгосрочных инвесторов (рантье), но предложение по таким помещениям очень ограничено. Элитные объекты стрит-ритейла — это штучный товар по высокой цене», — рассказывает госпожа Пузанова.

Спрос на помещения в премиальных локациях всегда велик, и ставки аренды за последний год увеличились на 6–7%. «Диапазон ставок на Невском проспекте на ко-

нец 2018 года варьировался от 5 до 15 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, на прилегающих улицах он традиционно ниже — от 3 до 7 тыс. рублей, на Большом проспекте Петроградской стороны — от 2 до 5 тыс. рублей», — рассказывает госпожа Пузанова.

КАЖДОМУ СВОЕ Для застройщиков реализация встроенных помещений — возможность обеспечить строящийся комплекс необходимой инфраструктурой, а для арендаторов и владельцев — прибыльный бизнес. Большая часть помещений реализуется не через брокеров, а напрямую от строительных компаний, а покупателями часто становятся частные инвесторы, которые планируют заработать на сдаче площадей в аренду. Юрий Коган, директор по маркетингу ГК «Пионер», говорит, что в комплексах с удачной локацией и концепцией лоты не задерживаются надолго.

По словам исполнительного директора СК «Ойкумена» Романа Мирошникова, для проектов комплексного освоения в России ритейл является важнейшей частью комфортной жизни. «Например, при перепроектировании ЖК у Новоорловского парка СК „Ойкумена“ увеличила коммерческие площади в проекте с 5 до 10%. В России в спальном районе люди не только ночуют, но и покупки делают, ходят в рестораны, пользуются услугами сервиса, а потому такие помещения всегда востребованы», — говорит он.

Пресс-служба группы «Эталон» сообщила, что в 2018 году общая площадь встроенной коммерческой недвижимости в сданных домах компании «Эталон Лен-СпецСМУ» (входит в группу «Эталон») составила 71 483 кв. м. → 25

СТРИТ-РИТЕЙЛ

ДОМ ПРЕМИУМ-КЛАССА

the **ONE**

**ОТКРЫТИЕ
ПРОДАЖ**

- КУРОРТНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ
- МОРСКОЙ ВОЗДУХ
- ТЕРРАСА-СОЛЯРИЙ С ВЫХОДОМ НА НАБЕРЕЖНУЮ

- ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ КВАРТИРЫ
- ТЕРРАСЫ С ВИДОМ НА МАЛУЮ НЕВУ
- ПРИВАТНАЯ ТЕРРИТОРИЯ

- ЭКОЛОГИЧНЫЕ РЕШЕНИЯ
- СОВЕРШЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
- СТАНЦИЯ ГЛУБОКОЙ ОЧИСТКИ ВОДЫ



«ЭЛИТНЫЙ СТРИТ-РИТЕЙЛ НЕ БУДЕТ ДЕШЕВЕТЬ ДАЖЕ В ВАЛЮТНОМ ЭКВИВАЛЕНТЕ»

ВСЕ БОЛЬШЕ ИНВЕСТОРОВ ИНТЕРЕСУЕТСЯ СТРИТ-РИТЕЙЛОМ, А РОСТ СПРОСА СТИМУЛИРУЕТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, УБЕЖДЕН АРТЕМ ГУДЧЕНКО, ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ RENTA. БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСАНДР ЕРМАКОВ

GUIDE: В чем преимущества стрит-ритейла перед другими инструментами для инвестора?

АРТЕМ ГУДЧЕНКО: Стрит-ритейл отличается хорошей доходностью 14–16% годовых при умеренном уровне риска. Для частного инвестора на рынке недвижимости альтернатив этому инструменту на данный момент нет. За последние пять лет доходность вложений в жилье для последующей сдачи в аренду просела до 4–5% годовых, уступив даже банковским вкладам. Если к этому добавить стоимость восстановительного ремонта, период экспозиции, оплату услуг брокеров и налогообложение, о котором чаще всего предпочитают забывать, то о реальном доходе вообще стоит забыть.

Инвестиции в строящееся жилье — по сути, кредитование рисков застройщика — с введением системы проектного финансирования, эскроу-счетов и страхования договоров долевого участия также уходят в прошлое. Альтернатива в виде вложений в апартаменты с учетом высокой стоимости их эксплуатации и значительной сезонности рынка краткосрочной аренды также оказалась скорее маркетинговой уловкой, и значительная часть инвесторов уже разобралась в ее реальной доходности.

G: Какие факторы, благоприятные и неблагоприятные, следует учитывать инвестору в стрит-ритейле?

А. Г.: Важнейшие параметры качественной инвестиции — это соотношение цены и доходности, с одной стороны, и ликвидность объекта, то есть насколько легко можно превратить этот объект в деньги, — с другой. Для оценки этих параметров разумно обратиться к специализированным компаниям, поскольку для такой экспертизы требуются профессиональные знания и навыки.

Прежде всего нужна грамотная оценка текущей и будущей доходности объекта. Опытный брокер должен провести маркетинг ставок аренды в данной локации по типам арендаторов и сделать разумный прогноз их развития. Инженерная служба должна оценить технические возможности помещения. Чем более универсально помещение с точки зрения его характеристик (высота потолков, размер витрины, наличие дополнительных входов, вентиляции и прочего), тем больше категорий арендаторов могут туда потенциально зайти. Кроме того, стоит учитывать уровень обеспеченности помещения коммунальными ресурсами (электричество, вода, газ, отопление) и возможность их увеличения.

Далее специалисты службы технической эксплуатации проводят анализ технических рисков, включая затраты на эксплуатацию и возможный ремонт помещения, риски постановки здания на капитальный ремонт и прочие факторы, которые могут существенно скорректировать доходность.

Служба проектирования и согласования обязана проверить объект на наличие несо-



гласованных перепланировок и фасадного оборудования (кондиционеры, вентиляция, роллеты, маркизы). Все эти улучшения в дальнейшем придется согласовывать с КГА и МВК, а в некоторых случаях и с КГИОП. Кроме того, если дом жилой, то это еще и стопроцентное голосование жильцов по любым вопросам, связанным с перепланировками и внесением изменений в проект или облик дома. И чем дороже дом, тем меньше шансов получить одобрение от всех жильцов, которые, как правило, очень трепетно относятся к внутреннему пространству своего дома.

На заключительном этапе профессиональные юристы должны удостоверить чистоту предшествующих сделок, надлежащее качество правоустанавливающих документов и структурировать сделку. Если объект продается с действующим договором аренды, он долгосрочный и зарегистрирован как обременение, то надо понимать, что, пока он действует, обойти его положения не получится, а значит, условия договора, права и обязанности сторон, в том числе риски и в том числе финансовые, следует изучить весьма основательно.

G: Каковы характеристики рынка стрит-ритейла сегодня?

А. Г.: На петербургском рынке стрит-ритейла сегодня примерно 100 тыс. помещений совокупной площадью около 15 млн. кв. м. Это в 4–5 раз больше, чем площадь всех торговых комплексов. И ежегодно с объемом ввода нового жилья эта цифра прирастает примерно на 150–200 тыс. кв. м. При этом на одного собственника приходится в среднем не более двух объектов. Соответственно, какой-то очевидной стратегии, попытки управлять рынком на стороне арендодателя, конечно, нет.

G: Какой процент инвесторов обращается к профессиональным брокерам?

А. Г.: Специфика рынка в том, что инвесторам нужны не только брокеры. В группе компаний Renta мы предлагаем мультифункциональный сервис по таким направлениям, как брокеридж, оценка, техническая эксплуатация, инженерные сети, проектирование и согласование, строительные-монтажные работы, юридическое сопровождение. По сути, мы предлагаем инвесторам аутсорсинг всех компетенций, которые нужны для поиска выгодных объектов и эффективного управления, снижения рисков и затрат эксплуатации. Это позволяет управлять недвижимостью, извлекая из нее максимальный доход при минимальном количестве усилий.

G: В чем разница между стрит-ритейлом на первичном и вторичном рынке? И что сегодня более привлекательно для инвестора?

А. Г.: У каждой модели есть как плюсы, так и минусы. К плюсам на первичном рынке можно отнести минимальные юридические риски, а также меньшее количество скрытых технических дефектов, поскольку дом новый. Но это не значит, что их нет. Любой объект требует полного технического обследования и юридической экспертизы. На рынке строящегося жилья можно найти более интересное соотношение цены и предполагаемого дохода коммерческого помещения. Есть варианты, когда цена объекта небольшая, потому что, во-первых, его потенциал еще не раскрыт, а во-вторых, застройщику нужны деньги. Эти два фактора играют на стороне инвестора.

Из минусов стройки ключевым является непонятное окружение. Когда вы покупаете отдельное помещение в сложившейся инфраструктуре района, есть все данные для оценки потенциала: арендаторы, автомобильный и пешеходный трафик. Когда вы хотите купить помещение на этапе стройки в новом квартале, вы знаете только, какой

здесь инфраструктура может быть. Вы знаете только намерения девелоперов. Непредсказуем и сам период запуска — начала фактической жизни нового комплекса. Застройщик может оказаться в сложной экономической ситуации, а объект — превратиться в долгострой. В таком случае и у вас нет возможности реализовать свои инвестиционные планы, вы не управляете своим активом.

Наконец, стоит помнить и о таком риске, как крайне низкая инфраструктурная обеспеченность самих помещений. Потому что большинство коммерческих помещений в жилых домах проектируются как офисы — так легче всего пройти госэкспертизу. Чтобы избежать потерь, неквалифицированным инвесторам мы рекомендуем обратить внимание на вторичный рынок — в сторону сложившейся застройки с понятными правилами игры.

G: Что такое элитный стрит-ритейл?

А. Г.: Элитные объекты стрит-ритейла — в нашем понимании это высококачественные помещения с высокой ставкой аренды, месторасположения которых можно разделить на три категории: в местах с высоким пешеходным потоком, в сформировавшихся «тематических кластерах» и в престижных локациях, куда люди едут целенаправленно. К последним относятся Невский проспект, Большая Конюшенная улица — места расположения флагманских магазинов мировых брендов. В числе тематических локаций стоит отметить ресторанные улицы Рубинштейна и Жуковского, Большой проспект Петроградской стороны, а Невский проспект от Дворцовой площади до Фонтанки — это туристическая Мекка, где друг за другом расположены магазины сувениров, заведения общепита и развлечения для туристов.

Эти помещения представляют наибольший интерес как для арендаторов, так и для долгосрочных инвесторов, но предложение очень ограничено. Элитный стрит-ритейл — штучный товар по высокой цене, и окупаемость в таких объектах нередко превышает 15–20 лет. Но подобные активы — хорошее средство защиты капитала. Эта недвижимость не будет дешеветь даже в валютном эквиваленте.

G: Какие тенденции, формирующиеся на рынке стрит-ритейла сегодня, повлекут серьезные перемены в ближайшей перспективе?

А. Г.: Одна из очевидных тенденций на сегодня — отказ большого количества частных инвесторов от инвестиций в жилую недвижимость. И основной альтернативой будет именно стрит-ритейл. Это очень похожий бизнес-процесс. Приход игроков, ранее инвестировавших в жилую недвижимость, даст серьезный импульс развитию спроса на этом рынке. Хотя уже сейчас можно сказать, что на рынке существует определенный дефицит качественных предложений. ■

22 → «Стоимость коммерческого помещения зависит от многих факторов — класса объекта, локации, степени готовности, метража помещения. Так, цена квадратного метра коммерческой недвижимости в проектах нашей компании варьируется от 110 до 260 тыс. рублей. Самый популярный запрос от покупателей — коммерческое помещение без назначения, площадью до 100 кв. м. Инвесторы, работающие с ритейлерами, обычно приобретают соседние помещения с целью их объединения», — сообщили в «Эталоне».

Ольга Копейкина, директор по продажам и маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «Наиболее востребованный метраж „коммерции“ — от 30 до 70 кв. м. Однако для представителей крупных магазинов, ресторанов и различного рода центров требуются площади до 200 кв. м, поэтому в каждом проекте мы предусматриваем и такое предложение. Вместе с ростом строительной готовности объектов цены на застройку за прошлый год увеличились примерно на 15%».

В новостройках Санкт-Петербурга цена продажи квадратного метра встроенных коммерческих помещений на конец декабря 2018 года в зависимости от метража, местоположения и класса объекта варьировалась от 94 до 300 тыс. рублей за «квадрат».

Самые востребованные метражи остаются в диапазоне 30–120 кв. м, но и помещения большего размера хорошо продаются. «В целом можно сказать, что застройка в крупных проектах (КОТ, КУРТ) стала хитом рынка — это сформировавшаяся тенденция», — уверена Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент».

Она обращает внимание, что еще десять лет назад коммерческое помещение представляло собой сарай, с большим или мень-

шим количеством перегородок и несущих конструкций, а сейчас это всерьез продуманные помещения. «Застройщик приблизился в своем понимании к потребностям рынка коммерческих помещений, таким как витринные окна, высокая энергообеспеченность, изолированные входы, правильные подъезды, грамотно расположенные разгрузочные окна, место для вывески, система вентиляции. Коммерческие площади сдаются без отделки, потому что унифицировать дизайн для слишком разных заведений невозможно», — говорит госпожа Денисова.

Марина Пузанова отмечает, что для элитного сегмента жилья подбор арендаторов для встроенных помещений ведется по другим правилам. «Размещение торговых или клиентских помещений в элитных жилых комплексах всегда было и остается сложным вопросом: приватность дорогого жилья не обеспечивает коммерческие помещения необходимым потоком клиентов, внутреннего спроса также недостаточно. Неплохо себя чувствуют в элитном жилье образовательные, медицинские учреждения, спа и салоны красоты, то есть те форматы, куда люди идут адресно. Но ставки аренды этих операторов, пожалуй, самые низкие на рынке. Именно этот факт делает инвестирование в коммерческие помещения в элитном жилье непривлекательным», — рассуждает эксперт.

Новые по-настоящему премиальные объекты вообще отказываются от «коммерции» или планируют ее в минимальном количестве и размещают так, чтобы жильцам не мешали посетители, а входы в помещения располагались в максимально доступных местах (например, в фасадной части здания до ограждений). «В качестве примера можно назвать проекты Novard Palace, Royal Park, Art View House, „Императорский

яхт-клуб“», — говорит госпожа Пузанова. В проектах, где большие площади первых этажей выделены под «коммерцию», реализация таких помещений идет медленно. «Даже если застройщику удастся продать помещения, то при сдаче в аренду инвесторы получают очень низкую доходность на вложенные средства. Для таких помещений нередко окупаемость в течение 15–20 лет, тогда как в среднем стрит-ритейл начинает работать в чистый доход через 7–10 лет», — указывает госпожа Пузанова.

СТАВКИ РВУТСЯ ВВЕРХ Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что ставки на центральных торговых коридорах в больших спальных кварталах на 50–100 тыс. жителей (Кудрово, Мурино, Парнас) составляют на старте заселения в среднем 1500 рублей за квадратный метр в месяц, однако за два-три года они могут вырасти до 2500–3000.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «За последние годы ставки аренды постепенно увеличивались, прошлый год не был исключением. Для долгосрочных договоров аренды у нас предусмотрено увеличение на уровне 5–10% в год. Размер арендной платы главным образом зависит от расположения объекта и типа помещения. Так, ставки в жилом комплексе „NewПитер“ на юго-западной границе с Петербургом относительно невелики — от 850 рублей за квадратный метр. При этом у них отличный инвестиционный потенциал, который развивается пропорционально увеличению жителей в квартале, а также приближению сроков строительства нового ТРК „Мега“ в этом районе. Стоимость аренды через полтора-два года здесь может увеличиться на 30%. В другом нашем объ-

екте — ЖК „Капитал“ в северной части Кудрово — арендные ставки в коммерческих помещениях на первых этажах составляют 1000–2500 рублей за квадратный метр».

Стоимость такой недвижимости, по его словам, также складывается на основе класса дома и его расположения. «В наших объектах комфорт-класса на границе Петербурга и Ленобласти средняя цена квадратного метра в нежилых помещениях — 110 тыс. рублей, в малоэтажном ЖК бизнес-класса „Сосновка“ на проспекте Тореза — 160 тыс. рублей. Стоимость „коммерции“ в составе нового комплекса в Купчино начинается от 125 тыс. рублей», — говорит господин Степанов. По его словам, небольшие помещения до 50 кв. м пользуются стабильным спросом у малого бизнеса и, как правило, реализуются в течение пары месяцев после старта продаж. Предприниматели, развивающие сферу услуг (бары, кофейни, салоны красоты), предпочитают приобретать коммерческую недвижимость метражом до 100–150 кв. м. «А вот площади от 300 кв. м и больше популярны у среднего и крупного бизнеса. В нежилых помещениях в составе многофункционального комплекса на Петроградской стороне — МФК Grani — большие площади также занимают IT-компании», — рассказал господин Степанов.

По его мнению, среди тенденций стоит отметить качественную смену состава арендаторов в связи с изменениями рынка и спроса на те или иные услуги. Особенно это заметно на примере масштабных объектов. «Лет восемь назад первые этажи в них часто снимали хозяйственные магазины, химчистки и ателье. В 2018 году основные арендаторы и владельцы этих помещений — аптекарни, студии красоты, пункты выдачи интернет-заказов, медицинские, детские и учебные центры», — перечисляет эксперт. ■

Санкт-Петербург,
ул. Ждановская, д. 45, лит. А

ГОТОВЫЙ ДОМ ЭЛИТ-КЛАССА

Спортивная

Элитный жилой комплекс расположен в Петроградском районе в 7 минутах езды от Дворцовой площади. Проект для настоящих ценителей современной архитектуры, передовых инженерных решений, наивысшего уровня комфорта и приватности. Комплекс окружен водами рек Малой Невки и Ждановки с выходом в Финский залив. Уникальное местоположение с потрясающими видами на водную гладь и зелень парков, на башню «Газпром» и арену стадиона «Санкт-Петербург».

Дом введен в эксплуатацию и заселяется. Квартыры в собственность от инвестора ООО «БФА-Инвестиции».

БФА
ДЕВЕЛОПМЕНТ

**КВАРТИРЫ
ОТ ИНВЕСТОРА**

Отделка фасадов, закрытый двор и лобби от студии Филиппа Старка. Спортивный центр с бассейном и СПА, марина с яхт-клубом, видовые рестораны на прогулочных набережных — это неполный перечень преимуществ, доступных для жителей комплекса. Атмосфера уединения, свежести и чистоты этого места завораживает и кажется невероятной для исторического центра мегаполиса.

+7 812 210 1704
BFA-D.RU

Крестовский
остров

Финский
залив

Петровский
остров

р. Малая Невка

р. Ждановка

Подробная информация и правоустанавливающие документы на bfa-d.ru

Офис продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:
Санкт-Петербург, ул. Восстания, д. 18

ОТДЕЛКА КЛАССА ЛЮКС НАСТУПАЕТ НА РЫНОК

ДОЛЯ ПРЕМИУМ-НЕДВИЖИМОСТИ С ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКОЙ ДЛЯ ГОТОВОГО ПРОЖИВАНИЯ РАСТЕТ С КАЖДЫМ ГОДОМ И НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЗАНИМАЕТ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ НОВОСТРОЕК ПЕТЕРБУРГА ОКОЛО 15%, В МОСКВЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ЕЩЕ ВЫШЕ — 20–25%. СВЯЗАНО ЭТО С ОБЩЕМИРОВОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ СТОЛИЦ МИРА, ГДЕ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ЛЮДИ ВСЕ ЧАЩЕ ХОТЯТ ВЪЕХАТЬ В ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ СРАЗУ ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ КЛЮЧЕЙ, А УЖЕ ВПОСЛЕДСТВИИ ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ ЧТО-ТО ПЕРЕДЕЛЫВАТЬ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Выход на рынок проектов с полной отделкой в верхнем ценовом сегменте — это влияние мировой практики, московского опыта и интереса целевой аудитории к подобному предложению, считает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg. Отдельные эксперты рынка высказывают сомнения: невозможно угадать предпочтения покупателей и предложить планировочные решения, дизайн-проекты и отделочные материалы, которые им понравятся и не потребуют переделки. «Однако мы наблюдаем устойчивый тренд в сторону появления именно таких проектов. Первым в Санкт-Петербурге был Novard Palace на набережной реки Фонтанки, в настоящий момент ведется строительство объекта One Trinity Place на Песочной набережной», — рассказывает госпожа Немченко.

Как правило, в дорогих объектах, где выполняются отделочные работы в квартирах, девелопер предлагает покупателю выбор дизайн-проекта, цвета отделочных материалов, оборудования для кухни. С одной стороны, существует унификация в отделке, с другой стороны, есть некоторая вариативность. Покупатель в дальнейшем придаст индивидуальности пространству за счет мебели, светильников, текстиля и декорирования.

На рынке недвижимости Западной Европы и США продажа квартир, готовых для проживания, является практически общепринятой практикой. Покупатели предпочитают не становиться поневоле дизайнерами и прорабами, а готовы положиться на вкус профессионалов. Подобная тенденция постепенно приходит и на российский рынок. Все больше девелоперов на рынке элитной недвижимости рассматривает возможность продажи квартир с готовой отделкой.

Однако Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, при этом полагает, что сравнивать зарубежный рынок и наш в части спроса на премиум-жилье с готовой отделкой не совсем корректно. «Европейский рынок и рынок США более структурированы, в них понятна роль архитектора, дизайнера,

строителя, где на каждую функцию выделяется отдельный специалист. Результатом этой структурированности является абсолютно четко описанная услуга, которая состоит из множества компонентов, каждый из которых выполнен специалистом. А гарантией качества выступает портфолио выполненных проектов, благодаря которому покупатель абсолютно точно понимает, за что он платит. В России, и в Петербурге в частности, рынок в этом плане большей частью «сырой». У нас квартира с отделкой — это авантюра, в которую покупатель оказывается вовлечен автоматически. И даже при наличии шоу-рума, подготовленного профессиональным девелопером, у покупателя нет стопроцентной гарантии того, что на выходе он получит качественный продукт», — полна скептицизма госпожа Конвей.

Учитывая то, что далеко не каждый девелопер может подкрепить свое предложение профессиональным портфолио с успешно реализованными проектами, отделка в премиум-сегменте остается для покупателя очень непрозрачной и низковоостребованной, считает она. А низкий спрос, в свою очередь, не порождает предложения. Тем не менее на рынке есть профессиональные девелоперы, которые, опираясь на западный подход, опыт зарубежных стран, реализуют такой продукт в Петербурге, причем на высоком уровне.

Исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников полагает, что квартиры с отделкой и меблировкой в основном актуальны для людей, которые переезжают из других регионов. «Это удобно с точки зрения экономии времени. Но не все хотят покупать квартиру с готовым интерьерным решением. Поэтому на один жилой дом должно приходиться около 15% квартир с мебелью. Есть удачные примеры квартир с готовым дизайном в элитных новостройках, но это редкость. Кроме того, люди, приобретающие недвижимость в домах бизнес-класса, обычно создают в своих квартирах уникальный интерьер по собственному вкусу», — говорит он.

Александр Беляев, управляющий партнер Engel & Volkers, говорит, что повышению спроса на готовое жилье премиум-

класса способствует снижение платежеспособного спроса. Кроме того, к этому девелоперов толкает растущее предложение жилья в этом сегменте, что влечет за собой существенный рост конкуренции на этом рынке. «Застройщики ищут все новые пути к сердцам покупателей. Один из шагов навстречу будущим жильцам — предложение квартир в новостройках с ремонтом», — говорит господин Беляев.

Он считает, что продажа квартир с отделкой для девелоперов является также способом привлечь целевую аудиторию «вторички». «Предлагая к продаже объекты, готовые для проживания, застройщик практически устраняет преимущества покупки квартиры на вторичном рынке. В то же время конкуренция с этим сегментом определяет еще более жесткие требования к качеству отделки», — говорит господин Беляев.

Вадим Исаков, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер», полагает, что росту популярности финишной отделки способствует также и то, что среди клиентов появляются люди, ставящие в приоритет временной ресурс и желающие получить жилье здесь и сейчас. «В связи с растущим спросом к дизайну отделки привлекаются известные архитекторы, перенимается зарубежный опыт: например, в США элитное жилье чаще сдается без мебели, но с чистовой отделкой», — рассказывает он.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, с коллегой согласна: «Можно сказать, что XXI век — это время готовых решений. По оценкам российских аналитиков, 80% потенциальных покупателей предпочитают получить готовую функциональную эстетичную квартиру, нежели самостоятельно погрузиться в трудоемкий, дорогостоящий и стрессовый процесс ремонта. В целом жилье с отделкой популярно во всем мире — такой формат уже стал стандартом взаимоотношений между застройщиками и покупателем. Эту тенденцию осознают все участники рынка, в том числе и банки, которые включают отделку и меблировку в свои ипотечные программы».



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

РОСТУ ПОПУЛЯРНОСТИ ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКИ СПОСОБСТВУЕТ ТАКЖЕ И ТО, ЧТО СРЕДИ КЛИЕНТОВ ПОЯВЛЯЮТСЯ ЛЮДИ, СТАВЯЩИЕ В ПРИОРИТЕТ ВРЕМЕННОЙ РЕСУРС И ЖЕЛАЮЩИЕ ПОЛУЧИТЬ ЖИЛЬЕ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов при этом отмечает, что принцип «пришел, увидел и купил» в Европе и Америке — более частое явление, когда понравившийся «шоу-рум» на месте оформляется в собственность. «У нас компаниям чаще приходится долго согласовывать те или иные детали в электронном виде, после чего еще производить замену, прежде чем будущий владелец решится на сделку. Это не говорит о том, что наши бизнесмены, обещающие «жене и детям новую квартиру к празднику», более привередливы, просто для нас сама эта система еще непривычна», — поясняет эксперт.

Специалисты компании Engel & Volkers прогнозируют появление на рынке такого нового продукта, как квартиры с отделкой от застройщика в уже сданных комплексах. «В частности, такое решение уже применено в особняке Кушелева-Безбородко», — указывает господин Беляев.

Он отмечает, что, приобретая квартиру на первичном рынке без отделки, собственники вынуждены мириться с ремонтными работами в подъезде на протяжении четырех-десяти лет после сдачи дома (в зависимости от его размера). «К тому же приобретение квартиры с готовой отделкой от застройщика дает покупателю возможность сэкономить до 30% стоимости отделки», — добавляет эксперт.

Татьяна Колосова, директор по продажам ГК Docklands Development, говорит: «В наших проектах возможностью приобрести меблировку апартаментов пользуются около 85% покупателей. Большинство из них — инвесторы, планирующие сдавать апартамент через нашего отельера. Мебель может продаваться пакетами и отдельными позициями, и обычно не привязывается к квадратуре».

Госпожа Немченко считает, что процент удорожания квадратного метра в варианте с выполненной отделкой напрямую зависит от качества используемых материалов, что, в свою очередь, отражает стратегию девелопера: создать уникальный продукт с применением всего наилучшего или оптимизировать конечную цену продукта путем компромиссных решений. → 28

«ПЛАНИРОВКИ, ОТВЕЧАЮЩИЕ ЗАПРОСАМ ПОКУПАТЕЛЯ, ОПРЕДЕЛЯЮТ УСПЕХ ПРОЕКТА»

ПОКУПАТЕЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ ГОТОВЫ ПОСТУПИТЬСЯ ПЛОЩАДЬЮ РАДИ БОЛЕЕ ВЫСОКОГО КЛАССА ЖИЛЬЯ, УВЕРЕН ОЛЕГ ПАШИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ». О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ

GUIDE: Ваша компания начала год с выезда на рынок сразу двух объектов элитной недвижимости — комплексов The One и Svetlana Park. Между тем, по мнению экспертов, объем потребительского спроса на жилье сокращается. Почему ваши проекты стартуют именно сейчас?

ОЛЕГ ПАШИН: Вот уже несколько лет оценки состояния российской экономики неутешительны. Однако рынок недвижимости все эти годы рос. Мы в 2018 году фактически повторили рекорды 2014–2015 годов, когда резко дорожала валюта и граждане активно скупали недвижимость. В прошлом году обошлось без подобных потрясений, однако спрос был очень активным. Ключевую роль здесь сыграла ипотека, и она продолжает оставаться драйвером продаж.

G: Несмотря на то, что ставки кредитования повышаются?

О. П.: С учетом того, что государственный курс — на обеспечение жильем, я уверен, будут найдены приемлемые уровни ставок для того, чтобы люди могли себе это позволить. Но последние повышения ставок подогрели спрос, в том числе спрос на улучшение условий проживания. Соответственно, проекты с продуманными планировочными решениями в интересных локациях в городской черте вызывают у покупателей предметный интерес. Наш опыт это только подтверждает.

Так, в январе стартовали продажи квартир в ЖК The One на Петровском острове. Это шикарная локация, которая прогнозируемо востребована. Понятно, что она перспективна. В будущем здесь появится единая зона не просто комфортного, но элитного жилья.

G: Говорят, что Петровский остров по престижности превзойдет Крестовский.

О. П.: Вполне возможно. Меняется представление о том, каким должно быть жилье. И дома, которые сегодня возводят на Петровском — с продуманной инфраструктурой, разумными и логичными планировочными решениями, современными инженерными системами, — это проекты уже другого, современного уровня, чем те, которые строились лет десять назад, причем достаточно хаотично, на Крестовском. Кроме того, Петровский значительно выигрывает в ценовой конкуренции.

G: Для каких покупателей ваши новые проекты?

О. П.: В первую очередь — для современных покупателей, которые ценят комфорт и обращают внимание на все детали. Успешный старт продаж наших жилых комплексов обусловлен, в том числе, наличием грамотных спроектированных планировок. Сейчас никто не готов переплачивать за то, что впоследствии будет мало использоваться. Поэтому часть квартир имеет достаточно компактные



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

размеры. При этом пространство старались максимально оптимизировать, чтобы квартиру можно было обустроить в нескольких вариациях.

В The One стоимость однокомнатной квартиры площадью 40 кв. м по цене 240 тыс. рублей за «квадрат» превышает 9 млн рублей. За эти деньги можно подобрать немало более просторных (при этом не всегда функциональных) вариантов в других локациях. Но люди выбирают это место и этот дом. Что, мне кажется, показательно.

Второй наш новый проект, ЖК Svetlana Park, также, на мой взгляд, отвечает современным рыночным тенденциям. В Санкт-Петербурге богатейший земельный ресурс под жилищное строительство в городской черте — пресловутый «серый пояс». Сейчас стало возможным появление качественных проектов на этой территории. Преимущество локации Svetlana Park в том, что это один из самых зеленых уголков Петербурга. Проект реализуется на территории, ранее принадлежавшей заводу «Светлана», и в пешей доступности от нового жилого квартала сразу два парка: Удельный и Сосновка.

G: Что для вас самого, если бы выбирали квартиру в одном из этих проектов, стало бы решающим аргументом в пользу покупки?

О. П.: Любой продукт, в том числе жилье, состоит из множества мелочей, которые определяют твой выбор. И если девелоперу удастся внедрить то, что наиболее важно для покупателя, проект получается успешным. Что важно? Безопасность — чтобы можно было спокойно выпустить детей погулять во дворе. Значит, дворы должны быть закрытыми и без машин, а доступ на территорию — контролиро-

ваться. Следовательно, необходимы и паркинги. Также имеют значение современные детские площадки, места для отдыха. Важен ландшафтный дизайн придомовой территории, оригинальные холлы и лобби, удобные колясочные. Вопрос наличия или отсутствия этих функциональных зон может стать решающим для покупателя, потому что в современном понимании дом уже не ограничивается стенами квартиры. В это понятие входят и парадная, и двор, и общественные пространства.

G: Какова квартирография ваших новых комплексов и насколько разнообразны планировочные решения?

О. П.: Мы следуем общеевропейской тенденции в планировках, что предполагает совмещенную зону кухни-гостиной, более компактные спальни и коридоры, а также максимально возможный коэффициент полезной площади. Структура квартирографии в целом соответствует спросу: есть и гармоничные однокомнатные, и просторные четырехкомнатные квартиры. Вопрос всегда в балансе планировочных решений: если ты «попадаешь» в нужное потребителю соотношение, то квартиры любого метража и планировок будут реализовываться равномерно и по графике.

G: Есть ли у ваших покупателей возможность перераспределить функционал пространства квартиры? Или структура задана предельно жестко?

О. П.: Мы предлагаем и то, и другое. Наверное, стоит отметить еще одну общеевропейскую тенденцию, которая нам импонирует. В европейском жилищном строительстве уже давно не существует так называемого shell and core, то есть степени готовности «под чистовую отделку». Продуманные решения плюс качественно выполненные отделочные работы устраивают сегодня и многих наших покупателей, поэтому в бизнес-классе часть квартир стали реализовывать с полной отделкой. Это, мне кажется, правильная тенденция, которая дальше будет только развиваться.

Мы также помним, что, как правило, для нашего покупателя это не последняя квартира: сегодня люди живут здесь, завтра хотят увеличить жилплощадь или переехать в другое место по каким-то еще объективным причинам. И потому продукт (квартира) должен оставаться ликвидным, чтобы его можно было легко продать.

G: Насколько, на ваш взгляд, сегодня сбалансирован петербургский рынок элитного жилья?

О. П.: Абсолютно сбалансирован. Как показывает прошлогодняя статистика, объемы выведенного в продажу и реализованного жилья в Петербурге практически

совпали — это около 350 тыс. кв. м. Сейчас в реализации 7 тыс. квартир, и для мегаполиса масштаба Санкт-Петербурга это немного.

G: Чувствуете ли вы давление рынка в связи с проектами коллег?

О. П.: Конечно же, конкуренция жесткая. Девелоперы отслеживают, какие проекты появляются у коллег, какие тенденции формируются на рынке. Однако уникальное преимущество Setl Group в том, что мы точнее попадаем в спрос. Каждый третий житель Санкт-Петербурга приобретает жилье с помощью «Петербургской недвижимости». Мы продаем не только объекты Setl City (обе компании входят в холдинг Setl Group). Мы продаем весь рынок и анализируем реакцию потребителя на актуальное предложение. Мониторинг рынка идет постоянно, и наши продукты формируются на основе этой информации.

G: Этот год юбилейный для вашей компании: вы на рынке уже 25 лет. Что считаете основными достижениями за это время?

О. П.: Создавая компанию «Петербургская недвижимость», мы фактически первыми сформировали уникальную брокерскую модель продаж строящегося жилья. Мы сумели объяснить застройщикам, зачем это нужно, инициировав новый вектор развития рынка. Сегодня компания, которая стояла во главе этого тренда, безусловно, занимает лидирующую позицию, причем в масштабах страны. Считаю, что это абсолютный успех.

G: К чему вы стремитесь теперь?

О. П.: Некоторое время назад мы начали активно развивать региональные продажи, и сейчас такие сделки составляют уже свыше 30% в общем объеме. Собственные представительства открыты в Норильске, Мурманске, Архангельске и Калининграде. В других городах мы выбираем интересных для нас партнеров — местные агентства недвижимости. Проводим обучение, предоставляем материалы, помогаем в продажах и в развитии их компании, получая взамен клиентов из самых удаленных регионов — вплоть до Камчатки и Сахалина.

G: Где в Петербурге может быть реализован ваш следующий проект элитного жилья?

О. П.: В целом все перспективные локации понятны. Безусловно, мы активно изучаем возможности строительства и на Васильевском острове, и на Петроградской стороне. Рассматриваем участие в дальнейшем развитии Петровского острова. Но в ближайших планах — продолжение проекта Svetlana Park, рассчитанного на довольно длительный период. Уверен, что в итоге на карте Петербурга появится новая интересная и престижная для жизни локация. ■

26 → «В любом случае дополнительный эффект экономии достигается в масштабах объекта за счет оптовых закупок и выполнения большого объема работ подрядчиками. Стоимость отделочных работ составляет в среднем 100–200 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от вида, материалов и оборудования», — подчитала госпожа Немченко.

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, оценивает стоимость отделки в 100–250 тыс. рублей за квадратный метр.

Андрей Кугий, директор коммерческого департамента Glorax Development, говорит: «Стоимость премиальной отделки может быть абсолютно любой. Например, если говорить про отделку эконом-класса, то это около 12 тыс. рублей за квадратный метр „под ключ“, в бизнес-классе — 25–30 тыс., а премиальная отделка — от 50 тыс. до 1 млн рублей за квадратный метр, все зависит от пожеланий клиента».

«Если говорить непосредственно об оформлении интерьеров, то тенденция здесь, как и во всем мире, — к максимальному упрощению и комфорту. Примерно так было в 1960-х, когда дизайнеры массово отказывались от лепнины, барокко и рококо на потолках и стенах, мебели с ажурными ножками и громоздких люстр. Бизнес-стиль, спокойные тона, плавные линии — вот тренды оформления в этом сегменте на ближайшие годы», — делится господин Жданов.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», говорит, что в премиальной отделке на пике спроса «вечная» классика, модерн, скандинавский стиль, минимализм. «Абсолютно утратили свою ценность „кричащие“ о роскоши стили — рококо, русский китч. Точно так же, как перестали пользоваться спросом излишки жилой площади: сегодня все больше сделок с элитным жильем приходится на квартиры метражом 100–150 кв. м. Этот тренд набирает силу с 2015 года», — рассказывает она.

По ее словам, можно сказать, что упрощился курс на применение натуральных материалов, причем одновременно выглядящих неброско, но исключительно дорогих. «Прежде всего это натуральный камень простых однотонных оттенков, древесина ценных пород, кожа особой выделки или дорогой кожей (алькантара), текстиль из капсульных коллекций с редким рисунком. Простой, на первый взгляд, дизайн впоследствии дополняется картинами, коллекционными вещами хозяев, мебелью, которые и придают жилью законченный и уникальный вид», — добавляет госпожа Доброхотова.

Госпожа Немченко считает, что девелоперы, создающие проекты премиум-класса с полной отделкой, руководствуются мировой практикой, занимают свободную нишу на российском рынке и осуществляют своего рода просветительство, формируя новые предпочтения у целевой аудитории. «Однозначно эти проекты привлекают внимание и имеют конкурентное преимущество перед объектами без отделки. Но это абсолютно не значит, что любой проект с отделкой станет успешным в сегменте премиум-класса. Предложить рынку такой продукт и добиться его популярности сможет только опытный девелопер с профессиональным подходом, принимающий выверенные решения, действующий осознанно и уверенно», — резюмирует госпожа Немченко. ■

БЕЗ ЛИШНЕГО ШУМА

ПРОДАВЦЫ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, КАК И ДЕВЕЛОПЕРЫ, РАБОТАЮЩИЕ В МАСС-МАРКЕТЕ, НУЖДАЮТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ ДОНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ О СВОЕМ ПРОДУКТЕ ДО ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ. ОДНАКО МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИЕМЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ КЛАССА ЛЮКС ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫХ СЕГМЕНТОВ НЕДВИЖИМОСТИ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Эксперты говорят, что продвигать элитную недвижимость всегда сложнее. Большой редкостью является сколько-нибудь массовая рекламная кампания для объектов элитной недвижимости. «Это все-таки камерные проекты, не требующие такой мощной рекламы, как проекты квартальной застройки или КОТ. Зачастую элитные проекты продвигаются за счет привлечения статусных персон: используется образ известной личности. В Петербурге — городе с историей и уникальной архитектурой — важную роль могут играть акценты, подчеркивающие то, что проект уникален по своей архитектуре, воссоздает какой-то архитектурный стиль», — рассуждает Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ.

Элитная недвижимость — довольно закрытый сегмент, в котором продажи идут не через продвижение, а через личные связи риелторов в агентствах недвижимости.

«При этом в последнее время мы наблюдаем тенденцию, что агентства продаж или внутренние отделы продаж выходят к клиентам с готовыми дизайнерскими рендерами и продают не просто бетонные стены, а уже варианты готовых решений. Например, мы сотрудничаем с несколькими застройщиками, для которых разрабатываем ряд вариантов дизайнерских решений для отдельных квартир», — рассказывает Полина Яковлева, директор по развитию компании ProExpert.

Продвижение элитной недвижимости требует более взвешенного и деликатного подхода, где скандалы или курьезы неуместны в отличие, например, от масс-маркета, где провокация или юмор могут даже привести к всплеску продаж. Рекламируя премиальное жилье, девелоперы, как правило, апеллируют к локационным, видовым и архитектурным преимуществам своих проектов, используя аккуратные недвусмысленные образы и формулировки.

Но нередко для того, чтобы найти путь к покупателю, девелоперам приходится искать нетривиальные ходы. «Из оригинальных маркетинговых кампаний я бы отметила концепцию от GHP Group: в рамках шоу-рума One Trinity Place они проводят бизнес-мероприятия, встречи, тем самым продвигая свой проект среди целевой аудитории. Примечательно, что в прошлом году в Петроградском районе самая дорогая сделка по покупке жилой недвижимости прошла именно в данном проекте: квартира с полной отделкой площадью 128 кв. м была продана за 93 млн рублей», — рассказала госпожа Яковлева.

По ее мнению, из оригинальных рекламных кампаний, но не элитного, а бизнес-сегмента можно отметить активность «Теоремы» и их продвижение ЖК «Пять звезд». «К такой маркетинговой деятельности девелопера не все относятся однозначно, но и не все жители и гости города являются целевой аудиторией проекта. Отдельно стоит отметить подход к рекламной кампании собственника — Игорь Водопьянов сам порой появляется на рекламных щитах, а также оперативность — стоит вспомнить рекламу про бакланов и предшествующие события, связанные с крышей стадиона», — рассказывает госпожа Яковлева (на щитах «Теоремы» была изображена птица и текст: «Нашу крышу баклан не пробьет»). Незадолго до этого вице-губернатор города объяснил протечки на крыше стадиона на Крестовском острове тем, что кровлю испортили бакланы. — G).

Андрей Кугий, директор коммерческого департамента Glorax Development, подчеркивает, что не всякие инструменты могут применяться в жилье премиального класса: «В отличие от более дешевого жилья, скидки в премиум-классе не являются инструментом продвижения. Эти вещи обсуждаются уже на переговорах менеджера с клиентом. Для осуществления первичного контакта в элитном сегменте работает „продуктовая история“ — рассказ об уникальности того продукта, который мы предлагаем. А на этапе, когда клиент уже при-

шел, начинаются переговоры о цене. Торг может идти очень долго — до года».

Елена Коваленко, начальник отдела маркетинга и рекламы ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет: «Скидки или приглашение к торговле есть всегда, вопрос в том, как их оформить, подать, донести. Иногда встречаются „подарки“ — лодки, яхты, путешествия, автомобили, но насколько они повышают продажи элиты, не могу сказать. Розыгрыш „Мерседеса“ в комфорт-классе был в моей практике, покупатели больших трехкомнатных квартир обращали внимание на это предложение».

«Своим клиентам мы предоставляем скидку 5% на размер первого взноса по ипотеке или при стопроцентной оплате, а также беспроцентную рассрочку от застройщика до 11 месяцев. Кроме того, предлагаем индивидуальные выгодные условия, которые обговариваем с каждым клиентом в отдельности. Также мы поощряем покупателей, которые приобретают вторые апартаменты в проекте», — рассказал Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park.

Елена Коваленко подсчитала, что бюджет рекламы элитной недвижимости составляет от 3 до 10% от продаж. «Рано или поздно все продается с рекламой или без, но, разумеется, красивая и аккуратно спланированная рекламная кампания помогает и покупателю, и продавцу», — резюмирует эксперт. ■



ОДНИМ ИЗ СПОСОБОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ МОЖЕТ СТАТЬ РОЗЫГРЫШ АВТОМОБИЛЯ ПРЕМИАЛЬНОЙ МАРКИ



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

«ПЕТЕРБУРГ ДОСТОИН ПРОЕКТОВ ЖИЛЬЯ МИРОВОГО КЛАССА»

О РАЗВИТИИ ПОДХОДОВ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ РАССКАЗАЛ ОЛЕГ МЫШКИН, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР GHP GROUP — ДЕВЕЛОПЕРА ПРОЕКТА ONE TRINITY PLACE НА ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЕ.

GUIDE: Инвестиции в One Trinity Place составляют около \$300 млн — это объемы, более привычные для московского рынка. Почему все-таки для строительства был выбран Петербург?

ОЛЕГ МЫШКИН: Первая причина в том, что в 2007 году, когда мы покупали площадку, московский рынок был сильно перегрет. Кроме того, в Москве по-прежнему отсутствовал институт собственности земли. Были исключения, но, как правило, для реализации проектов недвижимости было необходимо заключать инвестиционные контракты. Выплата доли города, сложность в оформлении такого участка в залог банку, риск расторжения контракта — эти факторы усложняли работу на московском рынке. В Петербурге появилась возможность приобрести участок, ранее принадлежавший заводу «Вулкан», в собственность, и мы увидели потенциал участка и возможность регенерации промзоны в квартал смешанной застройки. Сейчас мы занимаемся развитием участка в границах набережной Адмирала Лазарева и улиц Пионерской, Малой Зелениной и Петергофской. Мы уже построили офисное здание, получившее в 2015 году престижную награду «Лучшее офисное здание» CRE Awards, а сейчас в строке жилое здание.

Вторая причина состояла в том, что, по нашему мнению, уровень конкуренции в Петербурге в целом — и в коммерческом, и в жилом сегменте — был значительно ниже, чем в Москве. На тот момент в городе, на наш взгляд, не было ни одного здания мирового уровня, и мы решили восполнить это пробел.

G: Как ваши архитектурно-планировочные решения соотносятся с историческим обликом Петроградской стороны? Пытаетесь ли вы привнести в архитектуру что-то уникальное, создать новую доминанту или подстраиваетесь под существующую застройку?

О. М.: Я считаю, что, реализуя девелоперские проекты в городе со сложившимися традициями, культурой, архитектурой, безусловно, необходимо с уважением относиться к этим традициям, в особенности в охраняемой зоне исторической застройки. В то же время я убежден, что проекты, реализуемые сегодня, не должны быть репликами исторических зданий, а должны отвечать духу сегодняшнего времени.

Наше здание является современной интерпретацией классического архитектурного облика. Наши архитекторы Squire and

Partners, архитектурное бюро с мировым именем, имеют большой опыт реализации проектов в Лондоне — городе со сложившейся архитектурой и мощными историческими традициями. Реализуя свой первый проект в России, они внесли некоторые элементы в оформление зданий, отсылающие к культурному коду Северной столицы. Так, мозаика на фасаде — в цветах храма Спаса на Крови. В фасадных решениях использован известняк с его теплыми оттенками — один из любимых материалов дореволюционной архитектуры.

В то же время благодаря применению технологий, которые ранее в России не использовались, объект отличаются новаторские элементы. Например, чтобы лучше использовать видовые характеристики локации, было решено установить очень большие, просто огромные окна с единым полотном. Самое большое стекло, используемое в нашем комплексе, имеет размер 3 x 4 м. Такое окно расширяет пространство квартиры, приглашая насладиться видом Финского залива и великолепного сада, который будет разбит в нашем квартале.

Мы в принципе иначе подошли к проектированию, нежели большинство девелоперов в городе. Как правило, проектируется здание в целом, потом делается нарезка квартир, и в результате их планировка зависит от общей конфигурации здания и может иметь квартиры с ненужными коридорами, неэффективной планировкой и квадратными метрами, за которые платит покупатель, но не может их использовать. В случае с One Trinity Place сначала были разработаны идеальные модули квартир. Затем из них, как из элементов конструктора, собрали дом. И только потом нашли фасадные решения — «надели» фасад на дом.

G: Какие еще характеристики важны для элитного жилья?

О. М.: Это, безусловно, места общего пользования (МОПы). Когда мы приступили к работе над проектом One Trinity Place, выяснилось, что даже сегодня и даже в элитных проектах места общего пользования заслуживают гораздо больше внимания, чем это уделяется девелоперами. Поэтому было решено предложить рынку беспрецедентные МОПы. У нас 500-метровое лобби, разбитое на разные функциональные зоны и рассчитанное, в том числе, на то, чтобы жильцы могли принимать здесь гостей, если квартира невелика.

Вторая важная особенность элитного жилья, нашедшая свое отражение в квартале One Trinity Place, — видовые характеристики. Безусловно, вид на акваторию Финского залива — это наиболее привлекательная характеристика проекта, повышающая стоимость квартир. Но... такой вид не могут иметь все квартиры. И мы решили, что великолепный сад во дворе, разбитый при участии английских и шотландских ландшафтных дизайнеров, может быть, будет даже более привлекательным, поскольку это пространство, которое мы контролируем. В саду будет представлено 150 крупномерных деревьев, около 11 тыс. кустарников. И растения подобраны таким образом, чтобы сад цвел на протяжении всего сезона.

G: Вы упомянули, что лобби дает возможность пообщаться с друзьями. Означает ли это, что в квартирографии One Trinity Place представлены только компактные квартиры?

О. М.: Размеры квартир существенно отличаются. Самая компактная однокомнатная квартира имеет площадь 51 кв. м, самая просторная квартира — пентхаус площадью 250 кв. м. Мы изучили современные представления об элитном жилье. К сожалению или к счастью, сегодня немало обеспеченных людей проводит большую часть времени на работе, и у них нет потребности в просторном жилье. Разумеется, существуют культурные коды, которые проявляются и в предпочтениях относительно площади и конфигурации квартир. Но количество небольших квартир в элитных комплексах, например в Лондоне, достаточно велико, и покупают их представители самых разных национальностей. Стоит также принимать во внимание, что квартиры очень больших размеров и с неэффективными планировками неликвидны на вторичном рынке. А одна из характеристик наших квартир в силу того, что они спроектированы лучшими дизайнерами и архитекторами, — их высокая ликвидность.

G: Вы делаете акцент на ликвидности квартир на вторичном рынке. Почему?

О. М.: Мир настолько меняется, что мы не знаем, где будут жить наши дети, каким будет ритм их жизни. Поэтому к любой покупке недвижимости надо относиться как к активу, который должен обладать растущей ликвидностью независимо от того, сколько вы собираетесь в той квартире жить. Думаю, поскольку такой продукт будет повторять очень сложно — он единичен, это так

называемая «трофейная недвижимость», — можно прогнозировать, что его ликвидность будет соответствовать общемировым тенденциям. Когда рынок падает, этот актив остается более устойчивым в цене, а когда рынок на подъеме — растет с опережением.

G: Над проектом One Trinity Place работали зарубежные архитекторы. Это принципиальный подход? Или подходящих специалистов просто не было в России?

О. М.: Я бы с удовольствием пригласил в команду One Trinity Place соотечественников, но, к сожалению, в России таких проектов больше нет, и даже самые талантливые российские архитекторы подобные задачи еще не решали. Я отношусь к инвестициям и к своей деятельности как риск-менеджер. Поэтому пытаюсь защитить проект от рисков, работая с людьми, имеющими огромный практический опыт наиболее успешных реализованных проектов мирового класса.

Кстати, чтобы будущие собственники могли получить впечатление о продукте не только по картинке, мы выстроили в натуральную величину квартиру с фрагментом коридорного лобби. Во многих элитных проектах делают тесные лобби-зоны с низкими потолками. Но у нас уже в коридорном лобби все свидетельствует о статусе объекта. Мы специально построили очень маленькую, компактную квартиру — всего 83 кв. м, но в ней есть две спальни и две ванных комнаты. И, кроме того, она оснащена встроенной мебелью, разнообразной бытовой техникой и инженерными системами (вплоть до промышленных водяных фильтров на кухне или незапотевающих зеркал с подогревом в ванных) — всем, чтобы можно было просто въехать и жить.

G: Насколько успешным может быть проект One Trinity Place с учетом актуальной ситуации на рынке недвижимости в Петербурге?

О. М.: Мы находим для себя определенную нишу и не стремимся изобрести велосипед. Наша стратегия — использование наилучших мировых практик. И они должны быть востребованы, потому что Санкт-Петербург, который всегда в России будет одним из наиболее важных городов, достоин того, чтобы здесь реализовывались лучшие проекты мирового уровня. Безусловно, коммерческий успех для нас очень важен. Но также важно оставить в городе проекты, за которые не будет стыдно и которые будут радовать не только жильцов, но и всех жителей города. И мы надеемся, что по завершении этого проекта последуют новые. ■

РОССИЙСКИЕ СТОЛИЦЫ СНОВА ДОРОЖАЮТ

МОСКВА ЗА ПЕРИОД С ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА ПО ДЕКАБРЬ 2018 ГОДА ПЕРЕМЕСТИЛАСЬ С 98-ГО НА 23-Е МЕСТО В МИРОВОМ «ИНДЕКСЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ». ГОД НАЗАД МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ НАХОДИЛИСЬ В ПОСЛЕДНЕЙ ДЕСЯТКЕ ИНДЕКСА — НА 98-М И 92-М МЕСТАХ (ИЗ 100), А ЦЕНЫ НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В НИХ ЗА ГОД УПАЛИ НА 11,9 И 7,4% СООТВЕТСТВЕННО. ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, ТАКИЕ НИЗКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ТЕСНО СВЯЗАНЫ С ИЗМЕНЕНИЕМ ЦЕН НА НЕФТЬ, ПОЭТОМУ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ УПАЛА В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2017 ГОДА И ПОДНЯЛАСЬ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ. ДЕНИС КОЖИН

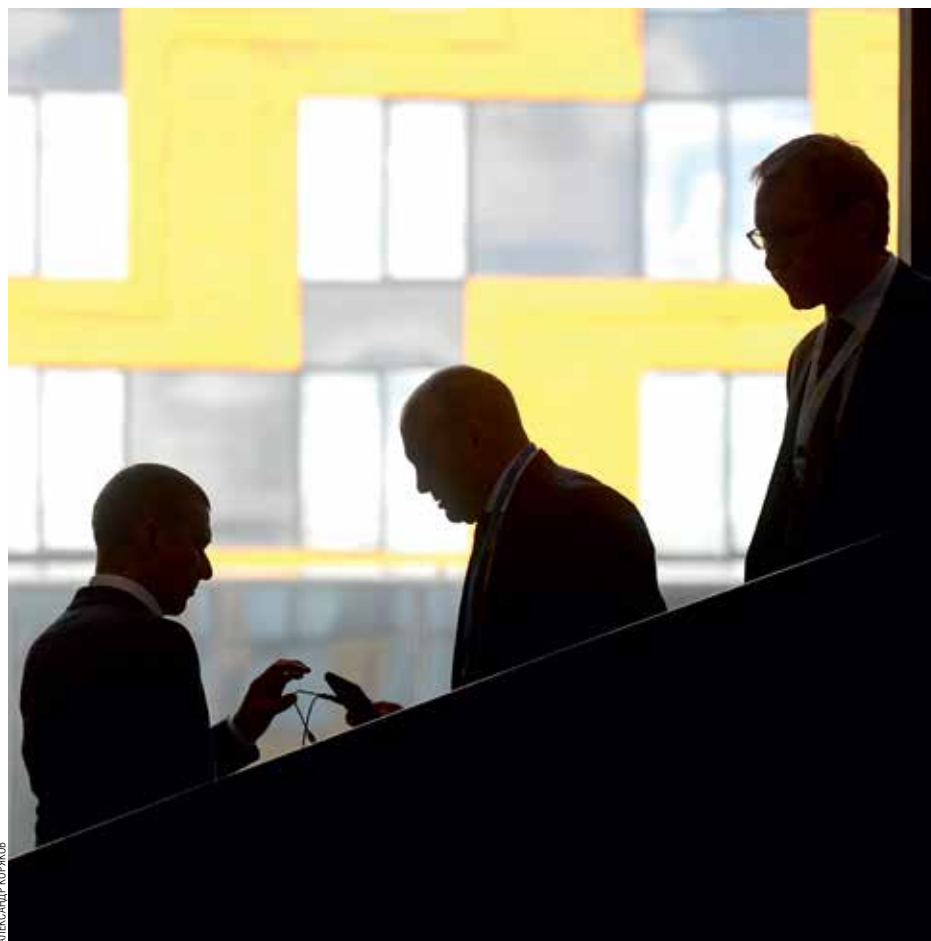
Индекс изменения цен на элитную недвижимость (PIRI 100) разработан компанией Knight Frank. Он отслеживает динамику стоимости элитного жилья в 100 городах мира, включая первичный и вторичный рынки. Данные о нем опубликованы в отчете компании The Wealth Report 2019. В 2018 году в столице России зафиксирован рост цен на 4,3%, а в Санкт-Петербурге — на 0,7%. По словам Алексея Новикова, управляющего партнера Knight Frank, положительная динамика обусловлена выходом на рынок новых проектов в топовых локациях с высокой ценой квадратного метра. Рост спроса на высокобюджетную жилую недвижимость Москвы (по итогам года на 38%) в совокупности с волатильностью рубля и новыми законодательными инициативами в сфере регулирования рынка недвижимости также способствовал поддержанию высоких ценовых показателей.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что для Петербурга положительный показатель динамики цен за последние годы — это уже хороший знак. Увеличение индекса PIRI, который отражает стоимость «новой вторички» на рынке элитного жилья, свидетельствует о повышении спроса на данные объекты на фоне сокращения предложения в сданных домах на первичном рынке. В последнее время состоятельные покупатели наиболее заинтересованы в приобретении готового жилья.

Среди проанализированных городов индекс продемонстрировал самые низкие темпы годового прироста с 2012 года — в среднем на 1,3%. Манила лидирует в рейтинге (+11%), поскольку покупателей мотивирует к приобретению недостаток предложения и процветающая экономика Филиппин.

Европейские города по-прежнему демонстрируют высокие результаты: положительная динамика в Эдинбурге — рост на 10,6%, Берлине — на 10,5% и Мюнхене — на 10%, в то время как показатели городов Поднебесной продолжают падать. Основные мировые центры, включая Нью-Йорк (−2,5%), Лондон (−4,4%) и Женева (−2,0%), оказались в минусе.

Кейт Эверетт-Аллен, руководитель отдела международных исследований жилья Knight Frank, говорит: «Манила возглавила PIRI 100 с ростом цен на 11%. Однако данный показатель необходимо рассматривать в ретроспективе: за последние 12 лет, в течение которых мы составляли рейтинг, лидирующий рынок еще не демонстрировал годового роста менее 21%. Это можно считать отклонением от нормы. Еще год назад в одиннадцати городах был зафиксирован рост, выраженный двузнач-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ЛЕТ В РОССИИ БУДЕТ ПРОЖИВАТЬ НА 24% БОЛЬШЕ УЛЬТРАСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ, А В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ — НА 22% БОЛЬШЕ, ЧЕМ СЕЙЧАС

ными числами, в 2018 году в эту категорию попало только пять городов, три из которых находятся в Европе. Растущий спрос на аренду, ограниченное предложение и, в большинстве случаев, быстроразвивающаяся экономика привели к положительной динамике цен в Эдинбурге, Берлине и Мюнхене более чем на 10%».

МИЛЛИОННЫЙ ИНДЕКС Анализ глобальных рынков недвижимости Knight Frank также включает в себя «Индекс миллиона долларов», который отражает, сколько квадратных метров недвижимости можно приобрести за \$1 млн в двадцати ключевых городах по всему миру. Лиам Бэйли, руководитель международных исследований Knight Frank, рассказывает: «Монако остается самым дорогим городом для покупки элитной жилой недвижимости. За \$1 млн здесь можно приобрести лишь 16 кв. м жилья, что сопоставимо с размерами одной спальни. Однако в Лондоне из-за падения цен и ослабления фунта покупатель теперь сможет за ту же сумму получить на три квадратных метра больше,

чем в прошлом году. Хотя это может показаться не такой уж и значительной цифрой, для лондонского рынка это возможность, которая выпадает раз в десять лет».

В 2018 году в Москве на \$1 млн можно было купить 94 кв. м элитной недвижимости (на 13 кв. м больше, чем в 2017 году), тем не менее в рейтинге «Индекса миллиона» столица по-прежнему занимает 15-е место. Санкт-Петербург также сохранил свою позицию, несмотря на увеличение количества «квадратов» (со 166 кв. м в 2017 году до 194 кв. м в 2018 году).

По словам Алексея Новикова, увеличение площади, которую можно приобрести за \$1 млн на первичном рынке высокобюджетной жилой недвижимости Москвы, в большей степени связано с ослаблением позиции рубля на мировом рынке валют. Определяющее влияние данного фактора нивелировало существующий тренд роста стоимости квадратного метра.

В СОСТОЯНИИ НАКОПЛЕНИЯ В соответствии с новыми данными исследования численности состоятельных людей,

проведенного для The Wealth Report 2019, через пять лет в России будет проживать на 24% больше ультрасостоятельных людей, а в Москве и Санкт-Петербурге — на 22% больше, чем сейчас. Согласно новым данным международной консалтинговой компании Knight Frank, в течение ближайших пяти лет количество ультрахайнетов в России (размер чистых активов которых составляет не менее \$30 млн) вырастет на 24%, достигнув численности в 1860 человек, 1240 из которых будет проживать в Москве, а еще 130 — в Санкт-Петербурге.

Господин Новиков отмечает, что данные нового выпуска The Wealth Report показывают, что ускорение темпов прироста ультрахайнетов в России соответствует общим мировым тенденциям. В пятилетней ретроспективе их количество увеличилось только на 16% в связи с затяжной рецессией в экономике и колебанием курса валют. «Тем не менее к 2023 году мы ожидаем позитивных изменений в политических и экономических прогнозах, поэтому российских мультимиллионеров станет больше почти на четверть», — говорит он.

В 2018 году Россия лидирует по темпу роста количества ультрахайнетов — на 7%, аналогичные показатели только у Индии (7%) и Замбии (6%). Однако в будущем средний показатель будет увеличиваться равномерно, без резких взлетов, наблюдавшихся во всем мире в 2017 году.

В течение ближайших пяти лет количество ультрахайнетов во всем мире вырастет на 22%, достигнув численности в 250 тыс. человек. Учитывая тенденции, отмеченные в предыдущих изданиях The Wealth Report, к 2023 году азиатские страны ожидает самый значительный прирост. В Индии показатель достигнет 39%, за ней следуют Филиппины (38%) и Китай (35%). Из 59 стран, включенных в прогноз, восемь из первой десятки расположены в Азии.

По прогнозам Global Data Wealth Insight, численность хайнетов во всем мире (стоимость чистых активов которых составляет не менее \$1 млн) впервые превысит 20 млн человек. Около 6,6 млн из них будут проживать в Северной Америке, 5,9 млн — в Европе, еще 5,8 млн — в Азии.

Что касается долларовых миллиардеров, то в 2018 году Россия по их количеству находилась на пятом месте в мировом топ-10 и сохранит позицию даже через пять лет. Кроме того, согласно прогнозу, показатель вырастет еще на 23% — до 124 человек в 2023 году, а ведь еще в 2013 году показатель демонстрировал отрицательную динамику (падение на 8%).

Глобально по количеству миллиардеров в 2018 году лидируют США (585 человек),

Китай (373 человека) и Индия (119 человек). Предполагается, что активный прирост миллиардеров продолжится по всему миру и через пять лет их количество увеличится на 21%: с 2229 человек в 2018 году до 2696 человек в 2023 году. Впервые число миллиардеров превысит 1000 человек в Китае.

ЗНАЧИМЫЙ ГОРОД В последнем выпуске The Wealth Report Лондон возглавил «Индекс значимых для мультимиллионеров городов» в 2019 году (City Wealth Index), сместив Нью-Йорк на второе место. Пятерку лидеров замкнули Гонконг, Сингапур и Лос-Анджелес. Лондон стал единственным представителем Европы в первой десятке наиболее интересных и перспективных для состоятельных лиц городов, несмотря на опасения в связи с Brexit. В топ-20 осталось всего шесть европейских городов, включая Лондон. Равное количество мест в рейтинге у Азиатско-Тихоокеанского региона и Северной Америки — по семь городов.

Лиам Бэйли говорит: «Будет ли Brexit простым, сложным или его не будет вообще — каким бы ни был его исход, в 2019 году Лондон останется ведущим мировым центром благосостояния. Благодаря наибольшему количеству ультрахайнетов город лидирует по годовым показателям „Индекса значимых для мультимиллионе-

ров городов“, смещая своего единственного серьезного конкурента, Нью-Йорк, на второе место».

В настоящее время в Лондоне проживает 4944 ультрахайнета, за пять лет их количество увеличилось на 582 человека — больше, чем в любом другом городе мира (для сравнения, в Москве 1021 ультрахайнет). Среди миллиардеров наиболее популярен Нью-Йорк, где проживает 94 человека с состоянием больше \$1 млрд. Численность хайнетов и ультрахайнетов также активно растет в азиатских городах — Пекине, Гонконге и Сингапуре, которые замыкают первую пятерку лидеров по показателям благосостояния.

Североамериканские города привлекают больше частных инвестиций, занимая шесть первых строк в топ-10 по анализируемому показателю. По объему инвестиций Нью-Йорк расположился на первом месте, а Лондон лидирует по части национального разнообразия инвесторов. В отчете также проанализированы наиболее привлекательные «города будущего» на основе их экономического потенциала. В топ-5 попали Бангалор, Ханчжоу, Стокгольм, Кембридж и Бостон. В Бангалоре и Ханчжоу наблюдается весьма высокий рост благосостояния и объема инвестиций благодаря их стремительно развивающимся технологическим секторам экономики. Прогнозируемый рост

ультрахайнетов в этих городах в течение следующих пяти лет составит 40 и 34% соответственно.

Флора Харли, старший аналитик Knight Frank, рассуждает: «Учитывая неопределенность вокруг Brexit, лидирующая позиция Лондона в „Индексе“ этого года интригует и говорит о начале коренных перемен в сравнении с показателями прошлого года. Борьба городов Северной Америки за места в рейтинге затрудняется ростом благосостояния в Азии, где заметно увеличилось количество лиц с высоким уровнем дохода и ультрахайнетов. Технологии по-прежнему являются важным источником прироста благосостояния и стимулируют развитие перспективных городов, в которых в ближайшие годы будет проживать все большее и больше самых состоятельных людей мира».

ПЛАНЫ НА ВЫЕЗД По данным опроса The Wealth Report 2019, 39% ультрахайнетов России и стран СНГ имеют второй паспорт или двойное гражданство, а еще 42% рассматривают возможность их приобретения — больше желающих только в Латинской Америке.

«По нашим данным, 31% ультрабогатых граждан России и СНГ планируют эмигрировать на постоянное место жительства в другие страны. Здесь нас, опять же, обгоняет только Латинская

Америка с показателем в 65%. Среди самых распространенных причин называют прежде всего трудности с созданием и накоплением благосостояния, вызванные внутренними политическими и экономическими условиями в стране. Так, только 5% ультрабогатых россиян считают, что в будущем условия для них изменятся в лучшую сторону», — отмечает Алексей Новиков.

«Говоря о предпочтениях российских ультрахайнетов, стоит отметить, что чаще всего они эмигрируют в США, Испанию, Великобританию, Швейцарию, Германию, Италию и Австрию. В последнее время мы часто получаем заявки на приобретение недвижимости в данных странах, а среди городов особенно выделяется Лондон, на который из года в год держится стабильный спрос. Среди ультрасостоятельных людей России также растет количество точечных запросов на экзотические направления, такие как Маврикий, Мальдивы, Таиланд, страны Карибского бассейна. С учетом перспективности рынков данных стран на них ожидается растущий спрос в 2019 году. С точки зрения инвестирования в недвижимость самым интересным для российских ультрахайнетов является Кипр», — дополняет Марина Шалаева, директор по зарубежной недвижимости и частным инвестициям Knight Frank Russia. ■

РЕЙТИНГ СТРАН ПО ТЕМПУ РОСТА КОЛИЧЕСТВА УЛЬТРАХАЙНЕТОВ К 2023 ГОДУ

КОЛИЧЕСТВО УЛЬТРАХАЙНЕТОВ						ДИНАМИКА ТЕМПА РОСТА, %		
		2013	2017	2018	2023	2013-2018	2017-2018	2018-2023
ВО ВСЕМ МИРЕ		167 669	191 251	198 342	241 053	18	4	22
МЕСТО	СТРАНА							
1	ИНДИЯ	1 576	1 827	1 947	2 697	24	7	39
2	ФИЛИППИНЫ	171	204	215	296	26	5	38
3	КИТАЙ	7 905	9 487	9 953	13 429	26	5	35
4	ИНДОНЕЗИЯ	626	719	756	995	21	5	32
5	ВЬЕТНАМ	110	135	142	186	29	5	31
6	МАЛАЙЗИЯ	557	611	636	830	14	4	31
7	ЮЖНАЯ КОРЕЯ	1 565	1 803	1 893	2 456	21	5	30
8	РУМЫНИЯ	172	204	215	278	25	5	29
9	ТАИЛАНД	527	600	631	814	20	5	29
10	ПОЛЬША	487	563	589	757	21	5	29
...	...	...	...	...	...	...	...	...
22	РОССИЯ	1 292	1 407	1 500	1 861	16	7	24

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2019

ТОП-10 СТРАН/АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ МИЛЛИАРДЕРОВ К 2023 ГОДУ

		КОЛЧЕСТВО МИЛЛИАРДЕРОВ				ДИНАМИКА ТЕМПА РОСТА, %		
		2013	2017	2018	2023	2013-2018	2018	2018-2023
ВО ВСЕМ МИРЕ		1 440	2 057	2 229	2 696	55	8	21
МЕСТО	СТРАНА							
1	США	442	565	585	680	32	4	16
2	КИТАЙ	122	319	373	481	206	17	29
3	ИНДИЯ	55	101	119	163	116	18	37
4	ГЕРМАНИЯ	58	114	123	148	112	8	20
5	РОССИЯ	110	96	101	124	-8	5	23
6	ГОНКОНГ	40	72	64	77	60	-11	20
7	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	37	54	54	67	46	0	24
8	ЮЖНАЯ КОРЕЯ	24	38	44	56	83	16	27
9	КАНАДА	29	39	46	56	59	18	22
10	ИТАЛИЯ	23	42	43	53	87	2	23

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2019

ДАННЫЕ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ В МИРЕ

	2013	2017	2018	2023	2013-2018	2017-2018	2018-2023
МИЛЛИОНЕРЫ, ЧЕЛ.	ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ЗА ПЕРИОД, %						
ВСЕГО	17 330 650	18 985 606	19 603 681	23 404 810	13	3	19
МИЛЛИОНЕРЫ С СОСТОЯНИЕМ ОТ \$30 МЛН, ЧЕЛ.	ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ЗА ПЕРИОД, %						
ВСЕГО	167 669	191 251	198 342	241 053	18	4	22
МИЛЛИАРДЕРЫ, ЧЕЛ.	ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ЗА ПЕРИОД, %						
ВСЕГО	1440	2057	2229	2696	55	8	21

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2019

ПОКУПАТЕЛИ

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ ПО ПЛОЩАДИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, КОТОРУЮ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ЗА \$1 МЛН, ПО СОСТОЯНИЮ НА ДЕКАБРЬ 2018 ГОДА*

МЕСТО В 2018 ГОДУ	ГОРОД	ПЛОЩАДЬ, КОТОРУЮ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ЗА \$1 МЛН, КВ. М, 2018 ГОД	ПЛОЩАДЬ, КОТОРУЮ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ЗА \$1 МЛН, КВ. М, 2017 ГОД	ИЗМЕНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО 2017 ГОДА, %
1	МОНАКО	16	16	0
2	ГОНКОНГ	22	22	0
3	НЬЮ-ЙОРК	31	25	24
4	ЛОНДОН	31	28	10
5	СИНГАПУР	36	39	-7
6	ЛОС-АНДЖЕЛЕС	39	58	-32
7	ЖЕНЕВА	41	41	0
8	ПАРИЖ	46	46	0
9	СИДНЕЙ	52	48	8
10	ШАНХАЙ	57	54	5
...	...	...	...	...
15	МОСКВА	94	81	16
...	...	...	...	...
20	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	194	166	17

*ЦЕНЫ ПО КУРСУ НА 31 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2019

ТОП-10 ЛИДИРУЮЩИХ РЫНКОВ СОГЛАСНО PIRI 100 KNIGHT FRANK

МЕСТО	ГОРОД	ИЗМЕНЕНИЕ, % (С ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА ПО ДЕКАБРЬ 2018 ГОДА)*
1	МАНИЛА	11,1
2	ЭДИНБУРГ	10,6
3	БЕРЛИН	10,5
4	МЮНХЕН	10
5	БУЭНОС-АЙРЕС	10
6	МЕХИКО	9,5
7	СИНГАПУР	9,1
8	БОСТОН	8,6
9	МАДРИД	8,1
10	САН-ФРАНЦИСКО	7,8
...	...	...
23	МОСКВА	4,3
...	...	...
61	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	0,7

*ДИНАМИКА РАССЧИТАНА НА ОСНОВЕ ЦЕН В МЕСТНОЙ ВАЛЮТЕ.

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT 2019

БАШНИ ЭТИХАД: ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ETIHAD TOWERS МОЖНО НАЗВАТЬ ОДНИМ ИЗ СИМВОЛОВ АБУ-ДАБИ, СТОЛИЦЫ ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТОВ. ПЯТЬ ПЛАВНО ИЗОГНУТЫХ НЕБОСКРЕБОВ СОСТАВЛЯЮТ АРХИТЕКТУРНУЮ ДОМИНАНТУ, СЛОВНО ВПИСАННУЮ В ГИГАНТСКИЙ ОВАЛ. КАЖДЫЙ ИЗ НИХ — ОТДЕЛЬНОЕ ЗДАНИЕ, НЕ ПОХОЖЕЕ НА СОСЕДНЮЮ БАШНЮ, И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОНИ — ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ. ОДНИМ СЛОВОМ, «ЭТИХАД», ЧТО В ПЕРЕВОДЕ С АРАБСКОГО ЗНАЧИТ «СОЮЗ».

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ETIHAD TOWERS КАЖУТСЯ ОБЪЕКТАМИ ИЗ БУДУЩЕГО. ЗДЕСЬ СНИМАЛИ НЕСКОЛЬКО СЦЕН ИЗ БОЕВИКА «ФОРСАЖ-7»

Этот архитектурный ансамбль создавался под патронажем проектного департамента шейха Сурура бин Мухаммеда аль Нахайяна совместно с архитекторами одной из крупнейших в Австралии компаний DBI Design. Сметная стоимость проекта составила более \$4 млрд. Работы начались в 2006 году, а 1 ноября 2011 года в 280-метровой Башне № 1 открылась пятизвездочная гостиница Jumeirah at Etihad Towers Hotel, принадлежащая Jumeirah Group — компании, управляющей сетью самых роскошных отелей мира. В других башнях разместились жилые апартаменты и офисы с самой дорогой арендой, что объясняется, в частности, локацией — в центре города, растянувшегося по побережью Персидского залива, в районе Рас-Аль-Ахдар, где цветут сады вдоль набережной Корниш, и совсем недалеко от крупнейшего торгового центра. В этих местах, в отличие от Абу-Даби в целом, не предназначенном для пеших прогулок, можно гулять, наслаждаясь видом залива — здесь он, хотя и не шире великих российских рек, все-таки выглядит морем.

Стеклянные фасады башен отражают солнце и небо, создавая сверкающую реальность и скрывая таинственную прохладу зазеркалья. И она не обманывает! Первое, что поражает в Jumeirah at Etihad Towers Hotel, — это просто необъятное лобби. Выгнутая парусом прозрачная стена открывает вид на бассейны, небольшой частный пляж и залив. Под высоченным, как в храме сводом, — шары-светильники из переливающихся кристаллов, пол устилают ковры ручной работы. Скоростные лифты, с захватывающей дух скоростью возносящиеся в небо, отделаны аметистом и ониксом, внутри чувствуешь себя как в



«ВОЗДУШНЫЙ» ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНОВ ПРОНИЗАН СОЛНЦЕМ



СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА НА 74-М ЭТАЖЕ

шкатулке. Вообще, в интерьерах отеля использовано 34 вида полудрагоценных камней и мрамора, редкие породы дерева, привезенные с Сейшельских островов. Интерьеры общественных зон украшают произведения искусства из частной коллекции шейха. А все башни объединены между собой в основании общим четырехуровневым подиумом — Avenue at Etihad Towers, где работают рестораны и более 35 бутиков премиум-класса.

В отеле 382 номера и люкса, 199 резиденций и 11 ресторанов, баров и лаунджей. В число общих зон входят Talise Spa, три бассейна, тренажерный зал, конференц-центр с 13 конференц-залами на 2200 человек и бальный зал Mezzoon на 1800 кв. м. Площадь номеров варьируется от 40 до 60 кв. м. А вот, например, люкс Royal Etihad раскинулся на всем 60-м этаже — его площадь 980 кв. м.

Практически из всех номеров открывается вид на морские дали Персидского залива, который здесь называют Арабским. Окна в отеле — это даже не окна, а стеклянная стена от пола до потолка. Из некоторых номеров можно наблюдать и за жизнью города. Впечатляют ванные комнаты с головокружительным видом — правда, наслаждаться им, лежа в ванне, можно только в светлое время суток, вечером стеклянная стена больше напоминает зеркало. Дизайн коснулся и косметических сетов: пластиковые бутылочки для шампуня-кондиционера-скраба-крема представляют собой миниатюрную копию ансамбля Башен Этихад.

Talise Spa — это 13 видов процедур, включая Rasoul Suite (традиционный ближневосточный метод очищения и детокси-

кации с использованием грязи, ароматного пара и теплого душа, пропитанного маслом) и, конечно, хаммам (с традиционной подогреваемой мраморной кроватью goebektas).

Надо сказать, что, кроме различных премий в сфере гостеприимства, Jumeirah at Etihad Towers получил самое большое количество гастрономических премий из всех курортов и отелей ОАЭ. 11 ресторанов, баров и лаунджей — это целая индустрия casual и fine dining, заведений премиум-класса. Представлены самые разные кухни мира и кулинарные традиции. Например, шеф-повар ресторана Li Beirut Ибрагим Джунни интерпретирует классическую ливанскую кухню в современном стиле, а шеф-повар японского ресторана Tori No Su Андо Такаши работает в классической традиции кайсэки. Международные гастрономические хиты подают в ресторане Nahaam с видом на пляж и открытой террасой. Здесь принято выставлять кулинарные станции с изобилием морепродуктов, сыров, хлебов, фруктов, десертов.

Отдельный аттракцион — смотровая площадка в Башне № 2 Etihad Towers на 74-м этаже, на высоте 300 метров. Сюда даже продаются билеты для всех желающих. С видом на все четыре стороны можно выпить фирменный коктейль Etihad Sparkler, съесть десерт или салат. Вечером в этом пространстве проходят частные вечеринки. Роскошный, как в арабских сказках, Emirates Palace, ослепительно-белый Президентский дворец с куполами, весь город с его геометрией проспектов, залив, уходящий за горизонт, пустыня вдалеке — отсюда все кажется ожившей картой удивительного мира. ■



ВИД ИЗ НОМЕРА СОЗДАЕТ ОЩУЩЕНИЕ ПОЛЕТА



В ЛОББИ ТОЖЕ ЕСТЬ СВОЙ ВОДОЕМ



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ДАРЫ МОРЯ В РЕСТОРАНЕ НАНААМ

ИТАЛЬЯНСКИЙ РЕСТОРАН ВІСЕ НАПОМИНАЕТ МИЛАНСКИЕ ЗАВЕДЕНИЯ

ПЛЯЖ ОТЕЛЯ С БАСЕЙНОМ И ВЫХОДОМ К ЗАЛИВУ РАБОТАЕТ ПРИМЕРНО ДО 18:00 — ДО ЗАКАТА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

СОВРЕМЕННЫЕ АРАБСКИЕ МОТИВЫ В ИНТЕРЬЕРЕ



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ВОСТОЧНЫЕ СЛАДОСТИ — ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ХИТ



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

СТОЙКА РЕГИСТРАЦИИ В ЛОББИ ОТЕЛЯ

ПЛАНЫ СТАЛИ РЕАЛЬНОСТЬЮ

МНОГИЕ ГОДЫ ИДЕИ ПО ОФОРМЛЕНИЮ ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ ПРЕМИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ РАЗИТЕЛЬНО ОТЛИЧАЛИСЬ ОТ ТОГО, ЧТО ВОПЛОЩАЛОСЬ В ЖИЗНЬ. ГРАНДИОЗНЫЕ ПРОЕКТЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПО СОЗДАНИЮ РЕГУЛЯРНЫХ ПАРКОВ, ЯХТ-КЛУБОВ, ВЕРТОЛЕТНЫХ ПЛОЩАДОК И ПРОЧЕЙ ДОРОГОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕАЛИЗОВЫВАЛИСЬ КРАЙНЕ РЕДКО. НО ТЕПЕРЬ, С УСИЛЕНИЕМ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ, ПЛАНЫ ВСЕ ЧАЩЕ ДОВОДЯТСЯ ДО ФИНАЛЬНОГО ЗАВЕРШЕНИЯ. ПРАВДА, УЖЕ И ЗОЛОТЫХ ГОР ЗАСТРОЙЩИКИ ТЕПЕРЬ НЕ ОБЕЩАЮТ. ЯНА КУЗЬМИНА

В силу все больше увеличивающейся конкуренции во всех сегментах рынка недвижимости, в том числе и элитном, девелоперам приходится уделять больше внимания обустройству придомовых территорий. «Принимая во внимание, что в последние несколько лет при завершении строительства нераспроданными остаются до 50% объектов, все чаще мы видим реальное воплощение задуманных вещей», — говорит Александр Беляев, управляющий партнер Engel & Volkers в Санкт-Петербурге. По его мнению, одним из наиболее примечательных и полных примеров оригинального развития придомовой территории стал проект «Императорский яхт-клуб», реализуемый на Безымянном острове, окруженный с трех сторон водами Средней Невки и Гребного канала. «Вся территория построена по принципу „без автомобилей“, для этого было запроектировано два подземных паркинга общей вместимостью более 250 машино-мест, при этом комплекс состоит всего лишь из 61 резиденции. В рамках развития территории комплекса предусмотрены 600-метровая гранитная набережная с несколькими причалами для катеров и яхт, собственный парк площадью 2 га, вертолетная площадка, ресторан высокой кухни, детская площадка, масса прогулочных дорожек. При оформлении территории особое внимание уделили наличию малых архитектурных форм: так, в 2018 году официально был открыт памятник Петру I. Продолжает функционировать один из лучших яхт-клубов Петербурга», — рассказал господин Беляев. Он уверен, что обустройство территории в данном проекте стало одним из ключевых факторов, влияющих на принятие положительного решения у покупателей в пользу приобретения резиденций.

Андрей Кугий, директор коммерческого департамента Glorax Development, с коллегой согласен. Он уверен, что благоустройство влияет на продажи любого жилого комплекса. «Оформление придомовой территории относится к категории так называемого воспринимаемого качества, это то, что люди видят каждый день у себя из окна, и они готовы за это платить. Благоустройство придомовой территории в премиальном сегменте делается по особым принципам. В более дешевых сегментах ориентируются на строительные нормы, а здесь индивидуальный подход — искусственные реки, сады камней, водопады, все зависит от идеи архитектора».

РАДИКАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ Вадим Исаков, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер», говорит, что отношение покупателей к придомовой территории за последние годы изменилось радикально, причем это касается не только люкс-



ОРГАНИЗАЦИЯ ЗЕЛЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ — ПЕРСПЕКТИВНАЯ ЗОНА РАЗВИТИЯ ДЛЯ ЛЮБОГО ДЕВЕЛОПЕРА

сегмента, но и комфорт- и бизнес-класса. «Если раньше главной ценностью считалась возможность припарковаться во дворе, то сейчас колоссально растет спрос на безопасные дворы без машин, с отдельными входами, ландшафтным дизайном, различными активностями не только для детей, но и для взрослых. Машино-места при этом создаются за пределами квартала или под землей. Практически обязательным на территории премиальных жилых комплексов стало озеленение территории, создание парков, набережных. Все это также опирается на существующий зарубежный опыт», — рассказывает аналитик.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», с коллегой согласен: «Рынок жилья в последние годы сильно изменился, что заставило девелоперов пересмотреть отношение к принципам застройки. Основным при комплексной застройке становится создание благоприятной и комфортной среды для жизни. Благоустройство — это лицо жилого комплекса, поэтому сегодня, чтобы привлечь покупателя, концепция должна быть проработана до мелочей и отличать ЖК от окружающих предложений, создавая чувственную привязку. При реализации таких проектов используются не только передовые архитектурные решения, но и оригинальные дизайнерские идеи при оформлении фасадов, придомовых территорий, входных групп, спортивных и детских площадок, создание арт-объектов».

Екатерина Запороженченко, коммерческий директор ГК Docklands Development, добавляет: «При разработке концепций придомовых территорий надо учитывать наиболее важные для будущих жильцов факторы: благоустройство, приватность внутренней территории, использование

внутренних дворов жителями. Все это влияет не столько на стоимость жилья в доме, сколько на восприятие его покупателями. При этом почти во всех современных проектах в центре города придомовая территория представляет собой поверхность подземного паркинга. Поэтому решения по ее благоустройству не должны создавать проблем для его функционирования. Помимо красоты, все они должны обладать хорошими эксплуатационными характеристиками: быть долговечными, экологически безопасными, простыми и недорогими в обслуживании».

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, полагает, что эстетическая составляющая приобретает все большее значение для успеха проекта. «Сформирован устойчивый спрос на объекты, выдержанные в единой архитектурной концепции, с продуманной планировкой не только придомовых территорий, а всего пространства загородного поселка. Необходимо планировать пространство таким образом, чтобы автомобильные дороги и велосипедно-пешеходные маршруты не пересекались между собой, чтобы глаз не упирался на каждом шагу в высокий забор, чтобы из окон открывались рельефные пейзажи, а не стена соседнего дома за ограждением», — перечисляет она.

Эксперты говорят, что экономика строительства и создание комфортной жилой среды должны быть разумно сбалансированы. Эти затраты необходимо заложить в себестоимость квадратного метра изначально, еще на этапе разработки проекта планировки территории.

ЕСТЬ КУДА РАСТИ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости

Colliers International, отмечает, что последняя зима показала, как город относится к уходу за общественными пространствами, зелеными зонами и насколько высока у нас эта культура в целом. «В данном случае проводить параллель с заграничной сложно, так как в Петербурге другой климат, который, однако, не объясняет того, почему в городе до такой степени — до примитивизма — упрощаются проекты озеленения территории, почему вырубается столько деревьев», — недоумевает эксперт.

Она уверена, что организация зеленых пространств — перспективная зона развития для любого девелопера. «В Петербурге есть успешные примеры проектов оформления придомовой территории, но их можно перечислить на пальцах одной руки. Это GHP Group с One Trinity Place, „ПетроСтиль“ с поселком „Медовое“, Honka Nova Concept Residence. Это проекты, где были созданы подробные, тщательно выверенные дендропланы, в которых цикл цветения одного растения последовательно переходит в цикл цветения другого. Чтобы люди, каждый раз выглядывая из окна, видели цветущий сад, зеленую или красную, а потом желтую листву. Целые сценарии пишутся для того, чтобы было красиво», — рассуждает госпожа Конвей.

По ее словам, город остро нуждается в таких пространствах. «Однако у нас не сложилась пока культура ухода за ними, нет профессиональных садовников, сама по себе профессия садовника — дефицит», — сокрушается аналитик. По ее словам, несмотря на то, что продуманная и ухоженная дворовая зона может быть монетизируема, об озеленении думает далеко не каждый девелопер, так как это повышает не только класс, но и стоимость проекта.

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, рассказывает: «Элитный комплекс Royal Park построен на Петровском острове вокруг бухты глубиной 4,2 м, которая и является местом притяжения для внутренней территории проекта. В бухте могут одновременно разместиться до 40 судов длиной до 18 м».

Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Bescar Asset Management, резюмирует: «Премиум-класс — это не только локация, прямые характеристики здания и квартир, но еще и определенная атмосфера. Зачастую премиум-классу соответствует определенная уединенность и даже конфиденциальность, что предполагает формирование прилегающей территории с определенными характеристиками. Личная территория, закрытая от посторонних глаз, для комплекса премиум-класса — не качественная характеристика, а обязательное требование. Поэтому говорить об этом как об инструменте подьема продаж не совсем уместно». ■



703-44-44



yitspb.ru

Квартиры от **3,2 млн** руб.
Старт продаж новой очереди.

ДОМ СОХРАНЕНИЯ ЭНЕРГИИ



TARMO
жилой комплекс



м. Чёрная речка, ул. Студенческая, 24

Центральный офис продаж: Приморский пр., 54. | т. 703-44-44 | yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург», жилой комплекс «TARMO», ул. Студенческая, 24. Стоимость 3 234 488,40 руб. указана на квартиру-студию площадью 26,8 кв. м во второй очереди строительства. Срок действия предложения ограничен. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте yitspb.ru. Подробности акции уточняйте в офисе продаж или по телефону 703-44-44. Реклама.

КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

В Клубных резиденциях КРЕСТОВСКИЙ de luxe каждая деталь соответствует ожиданиям самых требовательных жильцов. Уникальное местоположение на Крестовском острове вдоль берега Малой Невки, близость к природе и воде, сбалансированная инфраструктура совпадают с искушенными представлениями о современном комфорте.

ДОМ, КОТОРЫЙ ВАС
ДОПОЛНЯЕТ

+7 (812) 240-00-07
www.krestovskiy.spb.ru



СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО